

**PENANGANAN BANK TERHADAP
PEMBIAYAAN MUSYARAKAH BERMASALAH: STUDI KASUS
BNI SYARIAH CABANG SEMARANG**



TUGAS AKHIR

Diajukan untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat guna
Memperoleh Gelar Ahli Madya dalam Ilmu Perbankan Syariah

Oleh:

Izza Pratiwi
052503003

**PROGRAM D3 PERBANKAN SYARI'AH
FAKULTAS SYARI'AH
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG
2008**

H. Abdul Ghofur, M. Ag.
Dosen Fakultas Syariah
IAIN Walisongo Semarang

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp. : 3 (tiga) eksemplar
Hal. : Naskah Tugas Akhir (TA)
A. n. Saudari Izza Pratiwi

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah saya mengadakan koreksi dan perbaikan seperlunya maka bersama ini saya kirimkan naskah Tugas Akhir (TA) Saudari:

Nama : Izza Pratiwi

NIM : 052503003

Jurusan : D3 Perbankan Syariah

Judul TA : PENANGANAN BANK TERHADAP
PEMBIAYAAN MUSYARAKAH BERMASALAH: STUDI
KASUS BNI SYARIAH CABANG SEMARANG

Dengan ini saya mohon kiranya Tugas Akhir Saudari tersebut segera diujikan.

Demikian harap menjadikan maklum.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 02 Juni 2008

Pembimbing,

H. Abdul Ghofur, M. Ag

NIP. 150279723



**DEPARTEMEN AGAMA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI WALISONGO
FAKULTAS SYARI'AH**

Jl. Prof. Dr. Hamka Km. 02 Semarang Telp./ Fax. (024) 7601291/ 70771087

PENGESAHAN

Tugas Akhir saudari : Izza Pratiwi

NIM : 052503003

Telah diujikan oleh Dewan Penguji Program D3 Fakultas Syari'ah Institut Agama Islam Negeri Walisongo Semarang, dan dinyatakan lulus dengan predikat Cumlaude/ Baik/ Cukup, pada tanggal:

18 Juni 2008

Dapat diterima sebagai syarat guna memperoleh gelar Ahli Madya tahun akademik 2008.

Ketua Sidang,

Semarang, 18 Juni 2008

Sekretaris Sidang,

Drs. Maksun, M. Ag

NIP. 150 263 040

Penguji,

H. Abdul Ghofur, M. Ag

NIP. 150 279 723

Pembimbing,

Drs. H. Muhyiddin, M. Ag

NIP 150 216 809

H. Abdul Ghofur, M. Ag

NIP. 150 279 723

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa Tugas Akhir (TA) ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga Tugas Akhir ini tidak berisi satupun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 26 Mei 2008

Deklarator,

Izza Pratiwi
NIM. 052503003

ABSTRAK

Musyarakah adalah akad kerjasama dua orang atau lebih yang sama-sama menyertakan modal dalam suatu proyek atau usaha dan membagi keuntungan/kerugian sesuai dengan kesepakatan. Sedang pembiayaan musyarakah bermasalah adalah pembiayaan yang di dalam pelaksanaannya belum mencapai atau memenuhi target yang diinginkan oleh bank, dimana nasabah mengalami kesulitan dalam penyelesaian kewajiban-kewajibannya. Pembiayaan bermasalah menggambarkan situasi dimana persetujuan pengembalian pembiayaan mengalami resiko kegagalan, dan cenderung menuju kerugian potensial. Ini merupakan salah satu resiko pembiayaan yang selalu muncul di lembaga keuangan manapun, baik bank atau *non* bank, baik syari'ah ataupun konvensional, termasuk BNI Syari'ah Cabang Semarang.

Adapun metode penelitian yang penulis gunakan dalam penulisan Tugas Akhir (TA) ini adalah jenis penelitian lapangan (*field research*) yang dilakukan di BNI Syariah Cabang Semarang. Untuk menggali data-data yang relevan atau sumber data (primer maupun sekunder) penulis melakukan pengumpulan data dengan *interview*, observasi dan dokumentasi.

Pembiayaan musyarakah bermasalah yang terjadi di BNI Syari'ah disebabkan oleh beberapa faktor baik internal maupun eksternal, oleh karena itu BNI Syari'ah harus mempunyai kebijakan-kebijakan yang baik dan sesuai dengan syar'i untuk menangani adanya pembiayaan musyarakah bermasalah salah satunya dengan menggunakan R3 (*Rescheduling, Reconditioning, Restructuring*), serta harus adanya upaya-upaya guna mencegah terjadinya pembiayaan bermasalah yakni dengan proses analisa, pembinaan, pemantauan, hingga strategi dalam penyelesaian.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan petunjuk dan hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir (TA) dengan judul “PENANGANAN BANK TERHADAP PEMBIAYAAN MUSYARAKAH BERMASALAH: STUDI KASUS BNI SYARI’AH CABANG SEMARANG”. Shalawat dan salam semoga senantiasa tercurah kepada junjungan umat, Rasulullah Muhammad SAW, yang selalu di tunggu syafaatnya di akhir nanti. Amin.

Karya tulis ini disusun sebagai bentuk pertanggungjawaban ilmiah selama penulis mengikuti proses akademik di Fakultas Syariah Program D3 Perbankan Syariah IAIN Walisongo Semarang.

Dalam penulisan Tugas Akhir ini tidak lepas dari bimbingan, arahan, dan bantuan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung, sehingga pada kesempatan yang baik ini, penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Bapak Drs. H. Muhyiddin, M. Ag, selaku Dekan Fakultas Syariah IAIN Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. Imam Yahya, M. Ag, selaku Ketua Program Diploma 3 Perbankan Syariah.
3. Bapak Prof. Dr. H. Muslih Shabir, M. Ag, selaku dosen wali yang telah memberikan masukan, kritikan, dan saran kepada penulis.

4. Khususnya kepada pembimbing penulis, Bapak H. Abdul Ghofur, M. Ag. Terima kasih atas bimbingan, masukan, kritikan, arahan, serta kesabarannya, sehingga penulis bisa menyelesaikan TA ini dengan waktu yang cukup singkat namun menghasilkan sesuatu yang berguna bagi penulis.
5. Pak Fatoni, Pak Fauzi, Mbak Mirna dan Mbak Mursidah, Terima kasih atas pelayanan yang selama ini telah diberikan dan terima kasih atas dukungan dan bantuannya.
6. Seluruh staf dan karyawan Fakultas Syariah yang tidak bisa penulis sebutkan satu persatu. Terima kasih penulis telah banyak merepotkan persoalan akademik, administrasi, dan semuanya di Fakultas Syariah.
7. Seluruh karyawan BNI Syariah Cabang Semarang (Pak Imam, Pak Elvien, Pak Bachtiar, Pak Doddy, Mas Dwi & Mas Teguh, dll). Terimakasih telah membantu memberikan banyak data. Semua itu sangat berharga bagi penulis.
8. Keluarga tercinta: Bapak-Ibu dan ketiga adikku (Yoga, Silvi, Roki), penulis menghaturkan terima kasih yang tiada taranya. Tanpa kalian penulis bukanlah siapa-siapa.
9. Untuk sahabat-sahabat penulis: Rekha, Yuni, ALin, Ula, Iffah, Lina, Alvi, Ella dan semuanya, serta senior D3 Perbankan Syariah: Mbak Ulin, Mas Mahrus, dan Mas Catur. Terima kasih atas segala motivasi, dukungan dan bantuannya, kalian semua adalah yang terbaik.
10. Teman-teman magang: Angga, Thoriq, Ukky. Terima kasih kalian telah memberikan memori yang indah dalam keceriaan, aku pasti merindukan saat-saat bareng kalian yang penuh dengan canda tawa.

11. Keluarga Besar kos ANNUR dan kos ANGSA (Ibu Nur, Mba Evi, serta saudara2ku) yang selalu mendukung, mendo'akan dan memberikan banyak pengarahan serta bantuanya. Terimakasih banyak 3X...
12. Seluruh keluarga besar Kopma "Ws". Terimakasih telah menampung penulis sebagai kadernya dan banyak memberikan kenangan, pengalaman, pendidikan yang sangat berarti bagi penulis. Semoga tambah maju dan jaya.
13. Keluarga besar PMII Rayon Syari'ah dan Komisariat Walisongo. Terimakasih telah memberikan kesempatan bagi penulis untuk menjadi kader dan sedikit berkarya di dalamnya. Tangan terkepal dan maju kemuka!!!
14. Seluruh keluarga besar Program Diploma 3 Perbankan Syariah, khususnya mahasiswa angkatan 2005. Ada cerita duka dan suka selama kita bergaul di Semarang. Terima kasih kalian semua mewarnai hidupku dengan penuh senyuman.

Semoga kebaikan dan ketulusan mereka semua menjadi amal ibadah di sisi Allah SWT. Penulis telah berusaha semaksimal mungkin dalam mengerjakan TA ini, namun semua tidak lepas dari kekurangan. Maka dari itu, kritik dan saran serta masukan yang bersifat membangun selalu penulis harapkan demi kesempurnaan penulisan TA ini.

Semarang, 24 Mei 2007

Penulis

PERSEMBAHAN

Karya sederhana gadis mungil ini khusus dipersembahkan kepada:

Sembah sujudku padamu ya ALLAH SWT dengan segala limpahan kenikmatanmu yang begitu besar serta tidak pernah meninggalkan penulis dalam keadaan apapun... Luv U

My Prophet MUHAMMAD SAW yang penulis tunggu syafa'atnya di hari akhir nanti... Luv U

Kedua orang tuaku yang sudah mengasuhku sejak kecil dengan penuh kasih sayang yang tidak bernilai harganya hingga aku menjadi seperti sekarang ini, doakan putrimu agar berguna di hari kelak dan semoga aku bisa membalas kebaikan kalian... Luv U

Adik-adikku (Yoga, Silvi, Roki) yang lucu-lucu dan terkadang suka nyebelin,,,,tapi mbak sangat sayang dan bangga punya kalian, kalian bikin mbak tertawa dalam kesepian..terus berkarya....!!! Luv U

Sahabat2ku (LeeNa, LeLy, AnKga, aLdy, KiKy, ALy, SoPiyaN, SiegiT) kalian mempunyai makna tersendiri bagi diriku....aku sangat bahagia dan bangga sekali bisa mempunyai sahabat seperti kalian,semoga ikatan persahabatan yang erat bisa mempertemukan kita lagi ... Luv U

Kawan-kawan yang aku sayang (Nur paRecha: my best friend since SMA, Yuni iKa pRatiWi, AmaLin kHoerOh , Siti MasUla) jangan lupa kebersamaan yang pernah kita lalui ya... Luv U

Kawan-kawan D3 Perbankan Syariah seperjuangan...tetep semangat ya walaupun kita melalui ini semua dengan tidak mudah. semoga kita semua sukses & cepet dapat kerja...Luv U

Salam senyum selalu buat orang-orang yang aku sayangi dan yang menyayangi aku yang tidak bisa disebutkan satu persatu....Luv U ALL



MOTTO

وَإِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ وَأَنْ تَصَدَّقُوا خَيْرٌ لَّكُمْ إِنْ كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ

" Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, maka berilah tangguh sampai dia berkelapangan. Dan menyedekahkan (sebagian atau semua utang) itu, lebih baik bagimu, jika kamu mengetahui."

(QS. Al-Baqarah ayat 280)

DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Halaman Persetujuan Pembimbing	ii
Halaman Pengesahan	iii
Halaman Deklarasi	iv
Halaman Abstrak.....	v
Kata Pengantar	vi
Halaman Motto.....	x
Halaman Persembahan.....	ix
Daftar Isi.....	xi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penulisan	6
D. Kegunaan Penulisan	7
E. Metode Penelitian.....	7
F. Sistematika Penulisan.....	10

BAB II GAMBARAN UMUM BNI SYARIAH CABANG SEMARANG

A. Sejarah Berdirinya BNI Syari'ah Cabang Semarang	11
B. Visi, Misi, dan Tujuan BNI Syari'ah Cabang Semarang	14
C. Struktur Organisasi.....	15
D. Jenis Produk BNI Syari'ah Cabang Semarang.....	23

E. Jenis usaha yang dibiayai	27
F. Permasalahan yang Dihadapi di BNI Syari'ah Cabang Semarang...	28

BAB III PEMBAHASAN

A. Landasan Teori

1. Pengertian Musyarakah.....	29
2. Landasan Syari'ah.....	30
3. Mekanisme Akad	32
4. Skema Akad Musyarakah	37
5. Aplikasi Musyarakah di BNI Syari'ah Cabang Semarang	38
6. Proses Pengajuan Pembiayaan Musyarakah di BNI Syari'ah Cabang Semarang	43

B. Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan dan Pembiayaan Bermasalah.....	47
2. Faktor–faktor penyebab Pembiayaan Bermasalah.....	49
3. Penyelamatan dan Penyelesaian Pembiayaan Bermasalah.....	52
4. Penanganan Terhadap Pembiayaan Musyarakah Bermasalah di BNI Syari'ah dengan Kebijakan R3	54
5. Studi Kasus	57

C. Analisis Penanganan BNI Syari'ah Terhadap Pembiayaan Musyarakah Bermasalah	58
---	----

BAB IV PENUTUP

A. Kesimpulan.....	71
B. Saran	72

C. Penutup	73
------------------	----

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Semakin berkembangnya perekonomian suatu negara, semakin meningkat pula permintaan kebutuhan pendanaan untuk membiayai proyek–proyek pembangunan. Namun dana pemerintah yang bersumber dari APBN sangat terbatas, untuk menutup kebutuhan dana di atas maka pemerintah menganggap dan mendorong pihak swasta untuk ikut serta berperan dalam membiayai pembangunan potensi ekonomi bangsa.

Indonesia sebagai negara yang mayoritas penduduknya adalah umat islam, telah lama mendambakan kehadiran sistem perekonomian yang sesuai tuntutan kebutuhan tidak sebatas finansial saja, namun juga tuntutan moralitasnya. Sistem yang dimaksud adalah sistem yang berbasis nilai–nilai dan prinsip–prinsip syari’ah (*Islamic economic system*), serta terbebas dari praktek riba yang dapat diterapkan dalam segenap aspek kehidupan bisnis dan transaksi umat.¹

Sangat disayangkan, dewasa ini masih banyak kalangan yang melihat bahwa Islam tidak berurusan dengan bank dan pasar uang, karena yang pertama adalah dunia putih, sedangkan yang kedua adalah dunia hitam yang penuh tipu daya dan kecurangan. Oleh karena itu tidaklah mengherankan bila beberapa cendekiawan dan ekonom melihat Islam, dengan sistem nilai dan tatanan normatifnya, sebagai faktor penghambat pembangunan (*an obstacle to*

¹ Muhammad Syafi’I Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: gema Insani, 2001, hlm. Vii.

economic growth). Pandangan ini berasal dari para pemikiran barat. Meskipun demikian tidak sedikit intelektual muslim yang meyakini. Kesimpulan yang demikian dapat menimbulkan kesalahpahaman terhadap Islam, seolah-olah Islam merupakan agama yang hanya berkaitan dengan masalah ritual, bukan sebagai suatu sistem yang komprehensif dan mencakup seluruh aspek kehidupan, termasuk masalah pembangunan ekonomi serta industri perbankan sebagai salah satu motor penggerak roda perekonomian.²

Oleh karena itu perbankan syari'ah lahir sebagai lembaga keuangan yang operasional dan produknya dikembangkan berdasarkan pada Al-Qur'an dan Hadist Nabi SAW.³ Selain itu, juga didasarkan pada kenyataan-kenyataan bahwa sistem perbankan yang menerapkan sistem bunga dirasakan kurang berhasil dalam membantu memerangi kemiskinan dan meratakan pendapatan baik di tingkat nasional maupun internasional serta menimbulkan laju inflasi yang tinggi karena adanya kecenderungan dari bank-bank untuk memberikan kredit secara berlebihan dan penerapan sistem bunga juga mengakibatkan *eksploitasi* (pemerasan) yang dilakukan orang kaya terhadap orang miskin.

Sejak adanya perubahan UU No. 7 tahun 1992 menjadi UU No. 10 tahun 1998 perkembangan dunia perbankan syari'ah semakin meningkat. Perbankan syari'ah yang merupakan bagian dari sistem ekonomi Islam adalah sistem perbankan yang mengaitkan antara sektor moneter dengan sektor riil. Dalam bisnisnya bank syari'ah tidak mengandalkan pada pengambilan bunga,

² *Ibid.* hlm. 3.

³ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002, hlm.13.

melainkan dengan bagi hasil (*profit and loss sharing*) yang merupakan terobosan terbaru dari dunia perbankan syari'ah. Sebagai implikasi selanjutnya, perbankan syari'ah mempunyai daya tahan yang lebih baik dibandingkan dengan bank konvensional karena dalam perbankan syari'ah tidak mengenal adanya keuntungan minus (*negative spread*).

Perbankan syari'ah juga berperan sebagai lembaga *financial intermediary*, yakni menghimpun dana dari masyarakat yang kelebihan dana dalam bentuk tabungan, giro, maupun deposito dan menyalurkannya bagi masyarakat yang kekurangan dana dalam bentuk pembiayaan baik murabahah, mudharabah, maupun musyarakah.

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia menunjukkan potensi yang besar, hal ini ditunjukkan dengan semakin banyaknya bank-bank konvensional yang membuka unit usaha syariah. Peluang ini sangatlah menjanjikan karena mayoritas penduduk Indonesia merupakan pemeluk agama Islam yang tentunya memiliki keinginan untuk menjalankan syariat Islam sebaik-baiknya. Selain itu, dengan adanya prinsip bagi hasil yang merupakan landasan utama perbankan syariah diharapkan dapat meminimumkan dampak negatif dari bunga.

Berkaitan dengan hal tersebut di atas, pada tahun 2000 PT. Bank Negara Indonesia (Persero) Tbk yang untuk selanjutnya disebut sebagai BNI mencoba memberikan terobosan baru untuk mengembangkan bisnis kecil (*ritel*) dengan membuka unit usaha syari'ah sebagai bagian dari pengembangan dan penyempurnaan sistem yang ada di BNI dan untuk

mewujudkan visinya menjadi “*Universal Banking*”. Dengan berdirinya unit usaha syari’ah, berarti BNI sejak saat itu beroperasi dengan menjalankan konsep *dual banking system* yaitu menyediakan layanan bank umum konvensional dan syari’ah sekaligus, juga memberikan kesempatan kepada masyarakat untuk menikmati layanan perbankan syari’ah dengan jaringan yang luas sehingga dapat mempercepat perkembangan industri perbankan syari’ah di Indonesia. Hal tersebut diharapkan dapat menunjang kegiatan operasional dan perkembangan BNI Syari’ah ke arah yang lebih baik.

Untuk memberikan pelayanan kepada nasabah, BNI Syari’ah mempunyai beberapa produk dan jasa yang siap bersaing dengan produk dan jasa bank lain. Pada BNI Syari’ah produk pembiayaan ada dua jenis yaitu *Natural Certainty Contract* (NCC) dan *Natural Uncertainty Contract* (NUC). NCC merupakan akad yang dapat dipastikan *returnnya*, misalnya: murabahah, sedangkan NUC merupakan akad yang tidak dapat dipastikan *returnnya*, misalnya: mudharabah dan musyarakah.

Salah satu produk pembiayaan di BNI Syari’ah adalah pembiayaan musyarakah (*Joint venture profit sharing*), merupakan pembiayaan yang cukup diminati oleh masyarakat walaupun pembiayaan ini menempati urutan kedua jika dibandingkan dengan murabahah. musyarakah lazimnya diaplikasikan untuk pembiayaan proyek atau penambahan modal usaha, di mana nasabah & bank sama-sama menyediakan dana untuk membiayai sebuah proyek. Setelah proyek tersebut selesai, nasabah mengembalikan dana

pinjamannya secara sekaligus pada saat jatuh tempo atau diangsur. bagi hasil dibayar setiap bulan/sekaligus pada saat jatuh tempo.

Namun sebelumnya, pihak bank menganalisa terlebih dahulu apakah proyek dari nasabah layak atau tidak untuk dibiayai dengan cara melakukan survei lapangan atau yang biasa disebut OTS (*On The Spot*), selanjutnya pihak bank juga meminta laporan keuangan untuk dua tahun terakhir dari nasabah agar mengetahui bahwa nasabah tersebut memang prospek untuk dibiayai. Akan tetapi pada kenyataannya di BNI Syari'ah cabang Semarang sendiri sering terjadi yang namanya pembiayaan bermasalah, yaitu pembiayaan yang di dalam pelaksanaannya belum mencapai/memenuhi target yang diinginkan oleh bank, di mana nasabah mengalami kesulitan dalam penyelesaian kewajiban-kewajibannya. Pembiayaan bermasalah menggambarkan situasi di mana persetujuan pengembalian pembiayaan mengalami resiko kegagalan, dan cenderung menuju kerugian potensial. Biasanya terjadi kredit macet (penunggakan angsuran) oleh nasabah yang disebabkan oleh banyak faktor baik internal maupun eksternal. Oleh karena itu perlu adanya suatu metode penanganan yang jitu dalam permasalahan tersebut.

Dari uraian di atas penulis tertarik dengan permasalahan yang ada di BNI Syari'ah sehingga penulis mengambil judul "Penanganan Bank Terhadap Pembiayaan Musyarakah Bermasalah: Studi Kasus di BNI Syari'ah Semarang".

B. Rumusan Masalah

Berangkat dari penjelasan tersebut di atas, penulis membuat rumusan masalah penelitian sebagai berikut:

1. Bagaimana pelaksanaan pembiayaan musyarakah di BNI Syari'ah Cabang Semarang?
2. Faktor–faktor apa saja yang menyebabkan pembiayaan musyarakah bermasalah?
3. Bagaimana penanganan BNI Syari'ah Cabang Semarang dalam menyelesaikan pembiayaan musyarakah yang bermasalah?

C. Tujuan Penulisan

Tujuan diadakannya penulisan dengan judul "Penanganan Bank Terhadap Pembiayaan Musyarakah Bermasalah: Studi Kasus di BNI Syari'ah Semarang" adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pelaksanaan pembiayaan musyarakah di BNI Syari'ah Cabang Semarang.
2. Untuk mengetahui Faktor–faktor apa saja yang menyebabkan pembiayaan musyarakah bermasalah.
3. Untuk mengetahui penanganan BNI Syari'ah Cabang Semarang dalam menyelesaikan pembiayaan musyarakah yang bermasalah.
4. untuk menyelesaikan Tugas Akhir guna mendapatkan gelar Ahli Madya dari D3 Perbankan Syari'ah IAIN Walisongo Semarang.

D. Kegunaan Tulisan

Adapun kegunaan dari penulisan Tugas Akhir (TA) ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menambah wawasan bagi penulis pada khususnya dan pembaca pada umumnya mengenai praktek pembiayaan musyarakah di BNI Syari'ah Cabang Semarang.
2. Penulis dan pembaca dapat memperoleh deskripsi mengenai faktor –faktor yang menyebabkan pembiayaan musyarakah bermasalah.
3. Penulis dan pembaca dapat memperoleh cara menyelesaikan pembiayaan musyarakah yang bermasalah atau mengalami kredit macet.
4. Sebagai tambahan referensi di Perpustakaan IAIN Walisongo Semarang

E. Metode Penelitian

Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.⁴ Dalam penulisan Tugas Akhir (TA) ini, penulis menggunakan beberapa metode penelitian supaya memperoleh data-data yang akurat yaitu:

1. Jenis penelitian

Penulis menggunakan jenis penelitian kualitatif atau lapangan (*field research*) yaitu penelitian yang menggunakan latar alamiah yang dilakukan di BNI Syari'ah Cabang Semarang untuk menggali data-data

⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2006, hlm. 2.

yang relevan. Dengan maksud menafsirkan fenomena yang terjadi dan dilakukan dengan jalan melibatkan berbagai metode yang ada.⁵

2. Sumber data

- a. Data primer atau data tangan pertama adalah data yang diperoleh langsung dari subyek penelitian dengan mengenakan alat pengambilan data langsung pada subyek sebagai sumber informasi yang dicari.⁶ Data dikumpulkan langsung oleh penulis melalui wawancara atau *interview* dengan pegawai yang bersangkutan yaitu Bapak Bachtiar Arifin,⁷ Bapak M. Elvien Subagjo,⁸ dan Bapak Doddy Aristyantio.⁹
- b. Data sekunder atau data tangan kedua adalah data yang diperoleh lewat pihak lain, tidak langsung diperoleh oleh peneliti dari subyek penelitiannya. Biasanya berwujud data dokumentasi atau laporan yang tersedia.

3. Pengumpulan data

- a. Wawancara atau *Interview* adalah percakapan yang dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara (*Interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara (*Interviewee*) memberikan jawaban atas pertanyaan itu.¹⁰ Kaitannya dengan ini, penulis mencari informasi melalui tanya jawab/ wawancara secara langsung dengan pegawai yang bersangkutan

⁵ Lexy. J. Moleong, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosda Karya, 2005, hlm. 5.

⁶ Saifudin Azwar, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2001, hlm. 91.

⁷ Pemasaran Bisnis Syariah bagian Pembiayaan Bermasalah BNI Syariah

⁸ Pengelolaan Pembiayaan BNI Syariah

⁹ Analisis Pembiayaan BNI Syariah

¹⁰ Lexy. J. Moleong, *Op. Cit*, hlm. 186

yaitu Bapak Bachtiar Arifin, Bapak M. Elvien. Subagjo, Bapak Doddy Aristyantio, supaya tidak terjadi kesalahpahaman mengenai produk-produk maupun proses yang terjadi di BNI Syari'ah Cabang Semarang.

- b. Observasi yaitu dapat diartikan sebagai pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap yang tampak pada obyek penelitian. Observasi langsung dilakukan terhadap obyek di tempat terjadi atau berlangsung peristiwa, sehingga observer berada bersama obyek yang diselidikinya.
- c. Dokumentasi yaitu mencari data mengenai variable yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, dokumen resmi, dsb. Penulis melakukan pengumpulan data yang relevan melalui arsip-arsip, buku-buku serta catatan-catatan dan lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

4. Analisis data

Metode analisis yang penulis gunakan dalam Tugas Akhir ini adalah metode deskriptif analitis. Deskriptif di maksudkan untuk menggambarkan obyek penelitian apa adanya secara proporsional, sedangkan maksud analitis adalah menelaah sesuatu secara mendalam dengan memberi penjelasan dalam suatu karya tulis. Dalam hal ini penulis menggambarkan keadaan atau pelaksanaan pembiayaan musyarakah yang mengalami masalah serta cara penyelesaiannya di BNI Syari'ah Cabang Semarang.

F. Sistematika Penulisan

Tugas Akhir (TA) ini dibagi menjadi empat bab.

- BAB I:** Berisi tentang pendahuluan yang terdiri dari latar belakang pengambilan judul dalam penulisan TA yang menjelaskan secara singkat tentang alasan berdirinya Bank Syari'ah dan tentang pembiayaan bermasalah di BNI Syari'ah Cabang Semarang. Pada Bab ini juga menjelaskan tentang rumusan masalah, tujuan penulisan, kegunaan penulisan dan metode dalam penulisan TA.
- BAB II:** Dijelaskan tentang gambaran umum BNI Syari'ah Cabang Semarang yang meliputi sejarah berdirinya, struktur organisasi, jenis dan produk, dan permasalahan yang dihadapi BNI Syari'ah Cabang Semarang.
- BAB III:** Pada Sub Bab A dibahas sistem pembiayaan musyarakah di BNI Syari'ah Cabang Semarang yang menjelaskan tentang pengertian musyarakah, mekanisme akad musyarakah, skema akad musyarakah dan proses pengajuan musyarakah. Pada Sub Bab B dibahas tentang pembiayaan bermasalah dan faktor–faktor penyebabnya. Sub Bab C berisi tentang penanganan bank terhadap pembiayaan bermasalah dan penyelesaiannya. Sub Bab D berisi tentang analisis terhadap permasalahan tersebut.
- BAB IV:** Sebagai bagian terakhir dari penulisan TA ini, terdiri dari kesimpulan, saran dan rekomendasi serta penutup.

BAB II

GAMBARAN UMUM BNI SYARI'AH CABANG SEMARANG

A. Sejarah Berdirinya BNI Syari'ah Cabang Semarang

BNI Syari'ah Cabang Semarang adalah sebuah perusahaan jasa yang bergerak pada bidang perbankan. BNI Syari'ah Semarang merupakan sebuah kantor cabang dari BNI yang beroperasi dengan menggunakan sistem syari'ah. Pendirian unit usaha syari'ah (USY) ini didasarkan pada pengalaman pahit yang dialami dunia perbankan nasional pada pertengahan tahun 1997, di mana banyak bank konvensional yang berbasis bunga mengalami *negative spread*, sehingga banyak yang dilikuidasi karena mengalami kebangkrutan.

BNI Syari'ah didirikan pada tanggal 29 Mei 2000 dan diresmikan oleh Menteri Keuangan yang pada saat itu dijabat oleh DR. Bambang Sudibyo. Sebagai langkah awal, unit usaha syari'ah menyediakan layanan perbankan syari'ah melalui lima kantor cabang yaitu di Yogyakarta, Pekalongan, Jepara, Malang dan Banjarmasin.

Dengan berdirinya unit usaha syari'ah, berarti BNI sejak saat itu beroperasi dengan menjalankan *dual banking system*, yaitu menyediakan produk dan jasa perbankan umum konvensional dan syari'ah sekaligus. Dengan sistem ini diharapkan dapat melengkapi produk dan jasa yang disediakan BNI dan memberikan layanan yang lebih baik melalui hubungan yang bersifat *sinergis*. Seperti telah diketahui selama ini, BNI dikenal sebagai salah satu bank besar di Indonesia dengan layanan produk produk dan jasa

serta jaringan cabang yang luas. Dengan reputasi yang dimiliki tersebut, diharapkan dapat menunjang kegiatan operasional dan perkembangan bank syari'ah ke arah yang lebih baik.

Setelah rencana pembukaan unit usaha syari'ah ini dimasukkan ke dalam *business plan* BNI, kemudian dilakukan persiapan-persiapan dengan membentuk tim bank syari'ah yang merupakan bagian dari proyek pengembangan perbankan *ritel*. Di bawah koordinasi tim inilah pada akhirnya rencana tersebut dapat direalisasikan, termasuk diantaranya memperoleh ijin prinsip dan usaha dari Bank Indonesia. Semua ini didasarkan pada UU No. 10 tahun 1998 tentang perbankan yang memperbolehkan bank umum untuk memberikan layanan prinsip syari'ah.

Selain adanya faktor legal yang mendukung, pertimbangan lain bagi BNI untuk memberikan pelayanan syari'ah adalah adanya peluang besar yang disebabkan antara lain:

Pertama, Mayoritas penduduk Indonesia memeluk agama Islam yang tentunya memiliki keinginan menjalankan syariat Islam dengan sebaik-baiknya.

Kedua, Dengan prinsip bagi hasil yang merupakan landasan utama perbankan syari'ah diharapkan BNI Syari'ah dapat meminimumkan dampak negatif dari bunga yang mungkin saja dapat dialami kembali oleh ekonomi Indonesia pada masa yang akan datang.

BNI Syari'ah Cabang Semarang pada awalnya adalah hasil relokasi dari kantor BNI Syari'ah Cabang Jepara. Karena dalam operasinya dianggap

tidak efisien, maka pada tahun 2002 pihak manajemen memutuskan untuk memindahkan kantor BNI Syari'ah Cabang Jepara ke Semarang. Sedangkan untuk kantor BNI Syari'ah Cabang Jepara beralih menjadi kantor cabang pembantu. Atas perubahan tersebut, BNI Syari'ah Cabang Semarang berkembang sangat pesat. Sampai dengan tahun 2007 target pembiayaannya Rp 60 Milyar. Meskipun dirasa cukup berat, tetapi ternyata target tersebut saat ini sudah hampir terpenuhi bahkan sudah mencapai 80%.

Bank yang dulunya berkantor di Jalan Pandanaran no. 102 Semarang ini, pada akhir desember 2007 melakukan pemindahan kantor ke Jalan Ahmad Yani no. 152 dengan alasan mandiri karena kantor yang dulu adalah berbentuk sewa, sedang kantor yang sekarang adalah resmi milik BNI Syari'ah. Dan hal yang tak kalah penting adalah lokasi kantor yang sangat strategis yaitu di pusat kota sehingga menjadikan BNI Syari'ah mudah untuk diakses masyarakat luas. Hal ini menyebabkan BNI Syari'ah cepat dikenal masyarakat luas, sehingga berdampak positif terhadap perkembangan BNI Syari'ah sendiri.¹

¹ Profil BNI Syariah, th.

B. Visi, Misi dan Tujuan BNI Syari'ah Cabang Semarang

❖ Visi BNI Syari'ah Cabang Semarang:

Menjadi bank syari'ah yang unggul dalam layanan dan kinerja sesuai dengan kaidah, sehingga *insya Allah* membawa berkah.²

❖ Misi BNI Syari'ah Cabang Semarang:

Secara istiqomah melaksanakan amanah untuk memaksimalkan kinerja dan layanan perbankan dan jasa keuangan syari'ah, sehingga dapat menjadi bank syari'ah kebanggaan anak negeri.³

❖ Tujuan BNI Syari'ah Cabang Semarang

1. Menyediakan produk dan jasa yang dikelola secara syari'ah.
2. Membebaskan umat atau pengusaha kecil maupun besar dari bunga bank dan memberikan bagi hasil yang sesuai dengan prinsip-prinsip syari'ah.
3. Meningkatkan dan mengembangkan ekonomi umat Islam pada umumnya.⁴

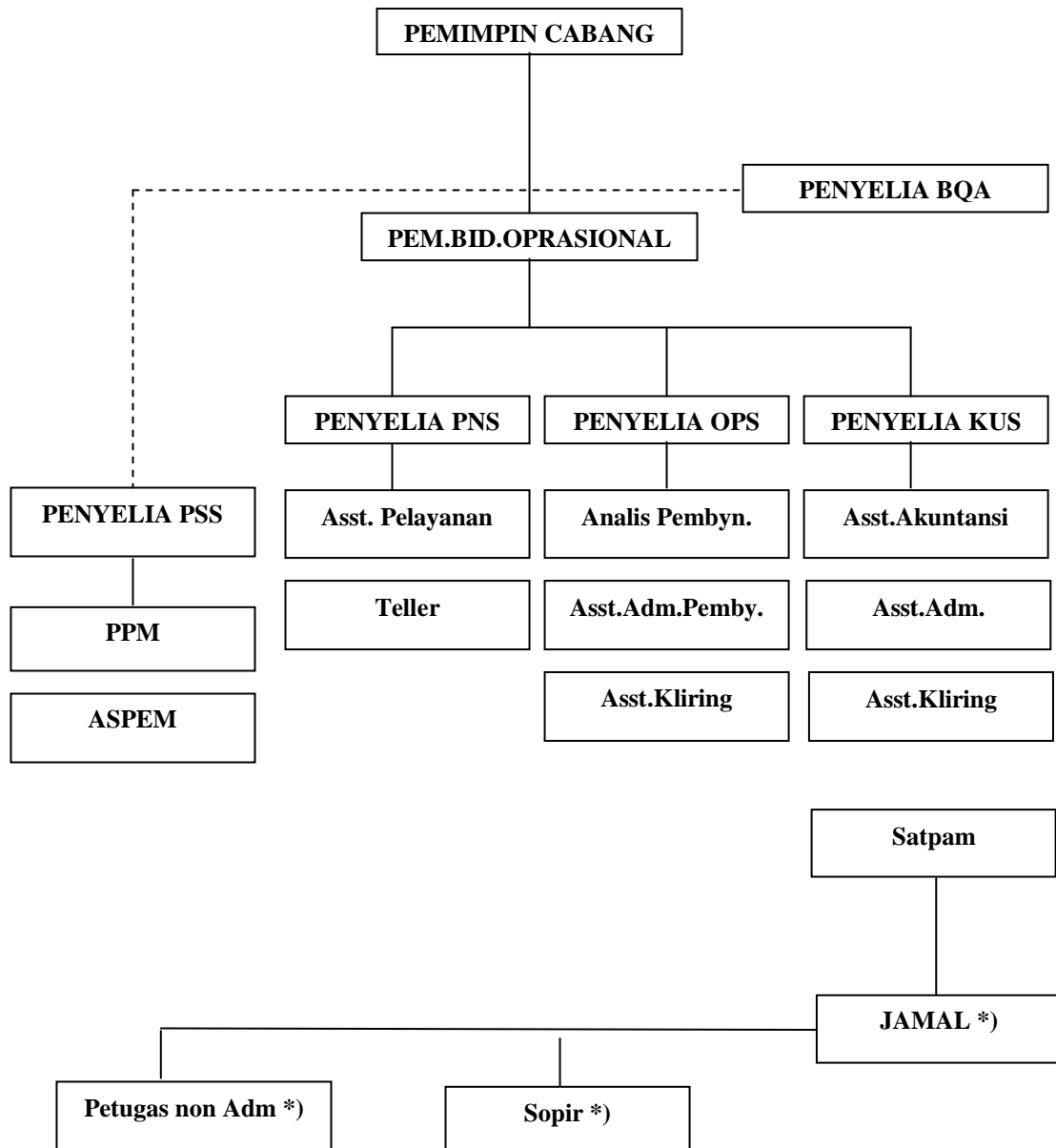
² Buku Pedoman Kebijakan dan Prosedur Pembiayaan Kecil Syariah (PT. BNI (Persero) Tbk Divisi Syariah), th.

³ Ibid.

⁴ Ibid.

C. Struktur Organisasi

Struktur Organisasi BNI Syari'ah Cabang Semarang ⁵



Keterangan: *) tenaga outsourcing

⁵Profil BNI Syariah, th.

Uraian fungsi dan tugas pokok masing-masing bidang:

1. Pemimpin cabang

- a. Menetapkan rencana kerja dan anggaran, sasaran usaha, tujuan yang akan dicapai, strategi dan rencana program pelaksanaan.
- b. Menyelia (mengarahkan, mengendalikan dan mengawasi) secara langsung unit-unit kerja menurut bidang tugasnya (pelayanan nasabah, pengembangan dan pengendalian usaha serta pengelolaan operasional dan administrasi) di area/ wilayah kerjanya sejalan dengan sistem dan prosedur yang berlaku.
- c. Memasarkan produk dan jasa-jasa BNI Syari'ah kepada nasabah serta menggali calon nasabah (shohibul maal dan mudharib) potensial dalam rangka meningkatkan bisnis dan menguasai pangsa pasar di daerah kerjanya.

2. Penyelia BQA (*Branch Quality Assurance*)

- a. Memantau kinerja pegawai di wilayah BNI Syari'ah yang ditempati.
- b. Memastikan pekerjaan cabang, sesuai dengan prosedur BNI Syari'ah atau tidak.

3. Pemimpin bidang operasional

- a. Memberi dukungan kepada pemimpin cabang syari'ah dan bekerjasama dalam hal:
 - Menyusun rencana kerja dan anggaran, sasaran usaha dan penetapan target pelayanan dan tujuan-tujuan lain yang akan dicapai.

- Mengorganisasikan serta mengelola SDM yang ada di unit *front office* dan *back office*.
 - Pelaksanaan penerbitan garansi bank (*full over*).
 - Memberikan jasa pelayanan BNI Syari'ah kepada nasabah.
 - Penyediaan informasi dan pelayanan transaksi giro wadiah, tabungan mudharabah, deposito mudharabah dan produk BNI Syari'ah lainnya kepada nasabah.
 - Pelayanan semua jenis transaksi kas tunai dan pemindahan.
 - Operasional *back office* dalam menunjang penyelesaian transaksi produk dana, pembiayaan dan jasa yang dilaksanakan oleh unit *front office* dan unit pemasaran bisnis.
- b. Menyelia (mengarahkan, mengendalikan dan mengawasi) secara langsung seluruh unit-unit operasional yang berada di bawahnya sejalan dengan prosedur dan kebijaksanaan (RKA) yang ditetapkan oleh kantor besar USY.
- c. Memastikan berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (*service culture enhancement*) dari kantor besar USY.
4. Penyelia PNS (Pelayanan Nasabah)
- a. Menyelia langsung seluruh kegiatan pelayanan yang dilakukan asisten pelayanan nasabah antara lain meliputi:
- Pembukaan dan pengelolaan rekening/ transaksi produk dan jasa dalam dan luar negeri, melayani penerbitan BNI *card*, *phone plus* serta melayani transaksi pencairan deposito.

- Melakukan *referral* dan *cross selling* kepada *walk in customer* serta mengarahkan nasabah untuk menggunakan saluran berbiaya rendah (ATM, *phone plus*) kepada nasabah yang datang.
- b. Bertanggung jawab untuk mengontrol dan memecahkan permasalahan yang ada, mengelola kepegawaian di unit yang dikelolanya, memeriksa pelaporan-pelaporan yang dibuat unitnya.
- c. Mengupayakan berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (*service culture enhancement*) dari kantor besar/ kantor wilayah.

Penyelia pelayanan nasabah membawahi dua bagian yaitu:

1) Asisten pelayanan

- Memberikan informasi produk dan jasa BNI Syari'ah kepada nasabah.
- Mengelola dan melayani pembukaan rekening giro wadiah/ tabungan/ deposito mudharabah.
- Melaksanakan melalui *cross selling*.

2) Teller

- Di bawah penyeliaan, pengendalian serta pengawasan atasannya bertanggung jawab penuh untuk menyediakan pelayanan transaksi kas/ tunai, pemindahan, kliring serta keuangan lainnya kepada nasabah sesuai dengan standar layanan yang ditetapkan.

- Melakukan *referral* kepada *walk in customer* serta mengarahkan kepada nasabah untuk menggunakan saluran berbiaya rendah (ATM, *phone plus*) kepada nasabah yang datang.

5. Penyelia operasional

a. Menyelia langsung pegawai di unit administrasi domestik dan kliring dalam melaksanakan kegiatan meliputi:

- Mengelola transaksi kliring (termasuk KU/ inkaso DN).
- Melaksanakan entry transaksi keuangan secara kliring/ pemindahan ke dalam sistem.
- Mengelola daftar hitam atau nasabah penarik cek kosong.
- Mengelola komunikasi cabang.
- Menyelesaikan transaksi daftar pos terbuka (DPT)-rupiah.

Penyelia operasional membawahi dua bagian yaitu:

1) Asisten administrasi pembiayaan

- Mengelola administrasi pembiayaan dan portepel (saldo list) pembiayaan.
- Memantau proses pemberian pembiayaan.
- Mengelola penerbitan jaminan bank.

2) Asisten kliring

- Mengelola transaksi kliring (termasuk KU/ inkaso DN).
- Melaksanakan entry transaksi keuangan secara kliring/ pemindahan ke dalam sistem.
- Mengelola daftar hitam atau nasabah penarik cek kosong.

- Mengelola komunikasi cabang.
- Menyelesaikan transaksi daftar pos terbuka (DPT)-rupiah.

6. Penyelia KUS (Keuangan dan Umum)

a. Menyelia seluruh pegawai di unit administrasi keuangan dan umum untuk memberikan pelayanan terbaik dalam pengelolaan administrasi keuangan dan umum cabang syari'ah dalam usaha:

- Mengelola sistem otomatisasi di kantor cabang syari'ah dan cabang pembantu syari'ah.
- Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan cabang syari'ah dan cabang pembantu syari'ah.
- Mengelola laporan harian sistem kantor cabang syari'ah dan cabang pembantu syari'ah.
- Mengendalikan transaksi pembukuan kantor cabang syari'ah dan cabang pembantu syari'ah.
- Mengelola laporan kantor cabang syari'ah.

b. Menyelia langsung seluruh kegiatan pengelolaan administrasi dan kepegawaian, kebutuhan logistik, akomodasi, transportasi dan penyelenggaraan administrasi umum dan kearsipan.

c. Mendukung/ mensupport berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (*service culture enhancement*) dari kantor besar.

Penyelia keuangan dan umum membawahi beberapa bagian yaitu:

1) Asisten akuntansi

- Mengelola sistem otomatisasi di kantor cabang syari'ah dan cabang pembantu syari'ah.
- Mengelola kebenaran dan sistem transaksi keuangan cabang syari'ah dan cabang pembantu syari'ah.
- Mengelola laporan harian sistem kantor cabang syari'ah dan cabang pembantu syari'ah.
- Mengendalikan transaksi pembukuan kantor cabang syari'ah dan cabang pembantu syari'ah.
- Mengelola laporan kantor cabang syari'ah.
- Pengelolaan administrasi kepegawaian.
- Kebutuhan logistik, akomodasi.
- Transportasi dan penyelenggaraan administrasi umum dan kearsipan.

2) Satpam

- Melaksanakan pengamanan di masing-masing pos penjagaan yang menjadi daerah kerjanya.

3) Petugas non administrasi

- Membantu pengelolaan administrasi umum, kebutuhan logistik, urusan kerumahtanggaan dan melaksanakan tugas lain.

4) Sopir

- Melayani transportasi pegawai untuk keperluan dinas.

5) Jamal (jaga malam)

- Melaksanakan pengamanan di masing-masing pos penjagaan yang menjadi daerah kerjanya.

7. Penyelia PPS (Pemasaran Bisnis)

- a. Menyelia langsung kegiatan:
- b. Mendukung/ mensupport berjalannya program-program peningkatan budaya pelayanan (*service culture enhancement*) dari kantor besar unit usaha syariah.

Penyelia pemasaran bisnis membawahi dua bagian yaitu:

1) PPM (Pengelola Pemasaran)

- Memasarkan produk dan jasa perbankan kepada nasabah/ calon nasabah.
- Mengelola permohonan pembiayaan, pemantauan nasabah dan kualitas portepel pembiayaan/ kolektibilitas pembiayaan.
- Membantu dan membina hubungan dengan kantor besar USY/ cabang syari'ah lainnya.
- Melakukan penelitian potensi ekonomi daerah dan menyusun peta bisnis.

2) ASPEM (Analisis Pemasaran)

- Di bawah penyeliaan atasannya berperan aktif dalam melaksanakan kegiatan memasarkan dan mengelola pembiayaan produktif.
- Membantu memasarkan produk dan jasa BNI Syari'ah kepada nasabah/ calon nasabah.
- Membina hubungan dan memantau perkembangan aktivitas nasabah non *ritel*.

D. Jenis Produk BNI Syari'ah Cabang Semarang

Seiring dengan perkembangan, BNI Syari'ah memiliki beberapa jenis produk yang ditawarkan kepada nasabah yaitu:

1. Produk dana

Jenis produk dana yang ditawarkan adalah:

- a. Giro wadiah/ giro syariah yaitu titipan murni (*yad ad dhamanah*) yang dengan seizin pemilik dana dapat dipergunakan/ dioperasikan oleh bank untuk mendukung sektor riil dengan jaminan bahwa dana dapat ditarik sewaktu-waktu oleh pemilik dana dengan menggunakan media cek atau bilyet giro. Atas giro ini bank menjamin pengembalian dana penitip, hasil keuntungan yang diperoleh dari pengoperasian dana sepenuhnya menjadi milik bank dan kepada penitip dapat diberikan bonus namun tidak diperjanjikan lebih dahulu.
- b. Tabungan mudharabah/ tabungan syari'ah plus yaitu simpanan dalam bentuk tabungan dengan prinsip mudharabah *mutlaqoh* yaitu suatu perkongsian antara dua pihak, pihak pertama (shahibul maal/ penabung) menyediakan dana dan pihak kedua (mudharib/ bank) bertanggung jawab atas pengelolaan usaha. Bank sebagai pengelola dana bebas menggunakan dana tersebut asal tidak bertentangan dengan prinsip syari'ah Islam dan penabung akan memperoleh hasil/ keuntungan dari usaha bank sesuai dengan nisbah/ rasio bagi hasil yang telah disepakati. Tabungan mudharabah ini dapat disetor dan diambil kapan saja, *on line*

di seluruh cabang BNI serta dapat memanfaatkan seluruh layanan jasa ATM BNI di seluruh Indonesia.

- c. Deposito mudharabah/ deposito syari'ah yaitu simpanan dana pihak ketiga (masyarakat/ pemilik dana/ shahibul maal) yang penarikannya dapat dilakukan setelah jangka waktu tertentu. BNI Syari'ah (mudharib) dapat mengoperasikan dana tersebut untuk mendapatkan keuntungan. Hasil keuntungan akan dibagi antara pihak penabung dengan pihak bank sesuai dengan nisbah yang disepakati. Prinsip yang digunakan adalah mudharabah mutlaqoh.
- d. THI mudharabah/ THI syari'ah yaitu tabungan haji yang akan membantu dalam pengelolaan dana dengan aman dan bersih sesuai syari'ah. THI Syari'ah akan membantu mewujudkan niat haji dengan lebih terencana, lebih mantap dan lebih menenteramkan.

2. Produk pembiayaan

Jenis produk pembiayaan yang ditawarkan adalah:

- a. Murabahah yaitu pembiayaan dengan prinsip jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati, dengan pihak bank selaku penjual dan nasabah selaku pembeli. Karakteristiknya adalah penjual harus memberitahu harga produk yang ia beli dan menentukan suatu tingkat keuntungan sebagai tambahannya, pembayaran dapat dilakukan secara angsuran sesuai dengan kesepakatan bersama. Pembiayaan ini cocok bagi yang ingin

menambah aset namun kekurangan dana untuk melunasinya secara sekaligus.

- b. *Mudharabah* yaitu pembiayaan atas dasar prinsip bagi hasil sesuai dengan kesepakatan. Pembiayaan ini dapat disalurkan untuk berbagai jenis usaha yakni perdagangan, perindustrian dan pertanian serta jasa.
- c. *Musyarakah* yaitu pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, yang proporsinya disesuaikan dengan proporsi penyertaan. Cocok bagi yang telah memiliki usaha dan bermaksud mengembangkannya namun masih kekurangan dana.
- d. *Ijarah Bai Ut Takjiri* yaitu pembiayaan berdasarkan prinsip sewa beli. Pembiayaan ini sesuai bagi yang menginginkan tambahan aset yang diperoleh melalui sewa, yang pada akhirnya bertujuan untuk pengalihan kepemilikan aset.

3. Produk jasa

Jenis produk jasa yang ditawarkan adalah:

- a. *Qard* yaitu pinjaman lunak yang sifatnya tidak mengambil keuntungan. Biasanya digunakan sebagai jasa atas suatu produk pembiayaan. Bagi nasabah yang memerlukan dana cepat sedangkan depositnya belum jatuh tempo dan sebagai produk sosial untuk membantu pengusaha kecil.
- b. *Hiwalah* (anjak piutang), merupakan salah satu produk jasa yang bertujuan untuk membantu supplier mendapatkan modal tunai agar dapat melanjutkan produksinya.

- c. *Wakalah* (arranger, agency). Dalam aplikasi perbankan terjadi apabila bank memberi kuasa kepada nasabah untuk mewakili melakukan suatu transaksi, seperti: yang terjadi dalam akad murabahah. Atau sebaliknya, nasabah memberi kuasa kepada bank untuk mewakili melakukan pekerjaan atau jasa tertentu, seperti: pembukaan L/C, inkaso (bagi nasabah yang membutuhkan penagihan warkat-warkat yang berasal dari kota lain secara cepat dan aman), kiriman uang (transfer).
- d. *Kafalah* (garansi bank), merupakan fasilitas yang diberikan kepada nasabah untuk menjamin pembayaran suatu kewajiban pembayaran, misalnya: bagi nasabah yang menginginkan penjaminan kepada rekanan bisnis untuk keperluan tender proyek, pelaksanaan proyek dan sebagainya.
- e. *Sharf* (jual beli valas), merupakan jual beli valas yang sesuai dengan syariah Islam, dengan ketentuan apabila yang dipertukarkan adalah mata uang yang sama maka nilai mata uang tersebut harus sama dan penyerahannya dilakukan pada waktu yang sama, sedangkan apabila yang dipertukarkan dengan valuta yang berbeda maka nilai tukar uang tersebut ditentukan berdasarkan kesepakatan/ harga pasar dan diserahkan secara tunai.
- f. *Rahn* (gadai emas syariah), merupakan salah satu produk pinjaman. Bank tidak memperoleh sesuatu kecuali imbalan atas penyimpanan, pemeliharaan, asuransi dan biaya administrasi barang yang digadaikan. Rahn di BNI Syari'ah hanya untuk emas.

- g. SMS banking, merupakan fasilitas yang diberikan oleh bank kepada nasabah yang memungkinkan nasabah melakukan berbagai transaksi perbankan tanpa harus datang ke bank, melainkan cukup melalui telepon seluler. Hanya dengan mengirim SMS, nasabah dapat mengecek saldo, transfer antar rekening, isi pulsa, membayar zakat serta membayar berbagai jenis tagihan.
- h. Internet banking, merupakan fasilitas yang sama kegunaannya dengan SMS banking, bedanya internet banking menggunakan perangkat komputer.

E. Jenis Usaha yang Dibiayai

Menurut sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua hal yaitu:

1. Pembiayaan produktif yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk memenuhi kebutuhan produksi dalam arti luas yaitu untuk peningkatan usaha baik usaha produksi, perdagangan maupun investasi.
2. Pembiayaan konsumtif yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh penulis pembiayaan yang dilakukan di BNI Syari'ah dibedakan menjadi dua yaitu pembiayaan konsumtif syari'ah dan pembiayaan produktif syari'ah, yang masing-masing mempunyai sasaran usaha. Dalam pembiayaan konsumtif syari'ah pengadaan barang menggunakan transaksi "jual beli" yang akadnya didasarkan pada

syariat Islam. Sedangkan pembiayaan produktif syari'ah digunakan untuk pengelolaan atau pengembangan usaha melalui penambahan dana/ modal atau melalui pengadaan alat-alat produksi dan transaksinya juga didasarkan pada syariat Islam. Adapun jenis sektor usaha yang dibiayai antara lain sektor perdagangan, industri, pertanian, peternakan dan jasa.

F. Permasalahan yang Dihadapi BNI Syari'ah Cabang Semarang

BNI Syari'ah sebagai lembaga keuangan yang mempunyai perkembangan pesat tak lepas dari berbagai permasalahan, salah satu permasalahannya adalah mengenai pembiayaan musyarakah, yang dalam pelaksanaannya masih ada nasabah yang tidak bisa melunasi piutangnya sesuai dengan jangka waktu yang telah ditetapkan. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak M. Elvien Subagjo bahwa pembiayaan musyarakah di BNI Syari'ah sudah sesuai dengan ketentuan syari'ah namun adanya nasabah yang tidak bisa mengangsur pokok dan bagi hasil tepat waktu adalah karena beberapa faktor baik internal diri nasabah maupun eksternal seperti ekonomi makro. Oleh karena itu BNI Syari'ah harus menetapkan beberapa cara penyelesaian yang kaitannya dengan masalah tersebut. Dalam hal ini BNI Syari'ah menggunakan R3 (*Rescheduling, Reconditioning, Restructuring*) sebagai upaya menyelesaikan pembiayaan musyarakah bermasalah.

BAB III

PEMBAHASAN

A. Landasan Teori

1. Pengertian Musyarakah

Musyarakah berasal dari kata *syirkah*, menurut madzhab maliki *syirkah* adalah suatu izin untuk bertindak secara hukum bagi dua orang yang bekerja sama terhadap harta mereka. Menurut M. Syafi'i dan Hambali, *syirkah* adalah hak untuk bertindak hukum bagi dua orang atau lebih pada sesuatu yang mereka sepakati. Sedang menurut Hanafi, *syirkah* adalah akad yang dilakukan oleh orang-orang yang bekerjasama dalam modal dan keuntungan.

Sedangkan Musyarakah yang dideskripsikan oleh *International Islamic Bank for Investment & Development* sebagai “metode pembiayaan terbaik dengan Bank Islam” adalah suatu metode yang didasarkan pada keikutsertaan Bank dan pencari pembiayaan (mitra potensial) untuk suatu proyek tertentu dan akhirnya menghasilkan laba atau rugi dan dibagi sesuai kesepakatan.¹

Dalam suatu peradaban masyarakat yang maju, kebutuhan akan pembiayaan untuk penambahan modal usaha sangatlah kompleks dan beragam. Dalam rangka membantu masyarakat untuk melangsungkan dan

¹ Abdullah Saeed, phd. *Menyoal Bank Syari'ah (Kritik & Interpretasi bunga bank kaum neo revivalis)*, Jakarta: Paramadina, 2004. hal. 93.

meningkatkan kesejahteraan masyarakat pada umumnya dan umat muslim pada khususnya, Bank Syari'ah perlu memiliki fasilitas yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan itu. Salah satu fasilitas yang dimiliki oleh BNI Syari'ah yang pelaksanaannya sesuai dengan Al-Qur'an dan Al-Hadist adalah musyarakah. Akses masyarakat terhadap pembiayaan musyarakah sangat besar karena pembiayaan itu tidak membebankan bunga dan jaminan utang. Dengan sistem bagi hasilnya, jenis pembiayaan ini memperluas daya jangkau dan penetrasi penyaluran dana ke semua lapisan masyarakat sehingga mendukung upaya kesempatan berupaya, kesempatan kerja, dan pertumbuhan ekonomi yang tinggi.

2. Landasan Syari'ah

Adapun landasan syari'ah yang mendasari pelaksanaan akad musyarakah dalam BNI Syari'ah adalah sebagai berikut:

a. Al-Qur'an

1) Firman Allah SWT dalam Q. S. Shaad ayat 24:

... وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ إِلَّا الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ ...

*“...Dan sesungguhnya kebanyakan dari orang-orang yang berserikat itu sebahagian mereka berbuat zalim kepada sebahagian yang lain, kecuali orang-orang yang beriman dan mengerjakan amal sholeh...”*²

² Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, hlm. 735-736.

2) Firman Allah SWT dalam Q. S. Annisa ayat 12:

... فَهُمْ شُرَكَاءُ فِي الثُّلُثِ ...

“...Maka mereka bersekutu dalam yang sepertiga itu...”³

b. Al-Hadist

1) Riwayat Abu Daud dan Al Hakim dari Abu Hurairah

عن أبي هريرة رفعه قال إن الله يقول أنا ثالث الشريكين ما لم يخن أحدهما صاحبه

"Rasulullah SAW berkata: Allah SWT berfirman: Aku adalah pihak ke 3 dari 2 orang yang berserikat selama salah satunya tidak mengkhianati pihak lain. Jika salah satu pihak telah berkhianat aku keluar dari mereka".

2) Riwayat Tirmidzi dari Amr bin Auf

"Perdamaian dapat dilakukan di antara kaum muslimin kecuali perdamaian yang mengharamkan yang halal dan menghalalkan yang haram dan kaum muslimin terkait dengan syarat-syarat mereka kecuali syarat yang mengharamkan yang halal atau yang menghalalkan yang haram".

Dari firman Allah dan hadist di atas terbukti bahwa agama Islam yang bersumber pada wahyu Ilahi dan sunaturrasul mengajarkan kepada umatnya untuk berusaha mendapatkan kehidupan yang baik di dunia dan sekaligus mendapatkan kehidupan yang baik di akhirat. Memperoleh kehidupan yang baik di dunia dan di akhirat inilah yang dapat menjamin dicapainya kesejahteraan lahir dan batin.

³ Ibid. hlm. 117

c. Fatwa Dewan Syari'ah Nasional

Fatwa DSN yang mendasari akad musyarakah adalah fatwa DPS No. 08/ DSN-MUI/ IV/ 2000 tanggal 13 april 2000, yang di dalamnya memutuskan tentang ketentuan umum musyarakah dalam bank syari'ah, serta rukun dan syaratnya.

3. Mekanisme Akad

Sebagaimana umumnya, setiap transaksi antara bank syari'ah dan nasabah, terutama yang berbentuk pemberian fasilitas pembiayaan, selalu dituangkan dalam surat-surat perjanjian/ akad. Akad adalah kontrak antara dua belah pihak dan masing-masing pihak terikat untuk melaksanakan kewajiban mereka masing-masing yang telah disepakati.⁴ inilah yang memberikan ciri khusus dan yang membedakan antara bank syari'ah dan bank konvensional. Begitu juga dengan musyarakah, pembiayaan ini harus diawali dengan akad. Dalam akad di samping diatur tentang hak dan kewajiban masing-masing, juga harus disepakati tentang hasil yang harus dibagi hasilkan. Karena dalam pembiayaan musyarakah hasil yang didapat belum pasti, maka harus pula disepakati tentang proyeksi sebagai dasar perhitungan aktualisasi yang sebenarnya terjadi.⁵

Adapun sah tidaknya akad musyarakah harus memenuhi ketentuan rukun dan syarat sebagai berikut:

⁴ Adiwarman A. Karim, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: Rajawali Pers, 2007, hlm. 65.

⁵ Muhammad, *Teknik Perhitungan Bagi Hasil & Profit Margin pada Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UII Press, 2004, hlm. 80.

- a. Bank dan nasabah bersepakat untuk menanamkan dan mencampurkan modal dalam suatu usaha.
- b. Ijab Qabul dalam melakukan kontrak dengan memperhatikan :
 - 1) Penawaran dan penerimaan harus secara *explicit* menunjukkan tujuan kontrak.
 - 2) Penerimaan dan penawaran dilakukan pada saat kontrak.
 - 3) Akad di tuangkan secara tertulis.
- c. Bank dan nasabah yang berkontrak harus cakap hukum dan mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut :
 - 1) Kompeten dalam memberikan dan di berikan kekuasaan perwakilan.
 - 2) Setiap mitra harus menyediakan dana dan pekerjaan & setiap mitra melaksanakan kerja sebagai wakil.
 - 3) Setiap mitra memberi wewenang kepada mitra yang lain untuk mengelola asset dan masing–masing di anggap telah di beri kewenangan untuk melakukan aktivitas musyarakah dengan memperhatikan kepentingan mitranya, tanpa melakukan kelalaian & kesalahan yang disengaja.
 - 4) Setiap mitra tidak diijinkan untuk mencairkan atau menginvestasikan dana untuk kepentingan sendiri.

d. Obyek (proyek) musyarakah dapat berupa :

1) Modal

- a) Modal yang di berikan pada dasarnya harus uang tunai. Jika modal berbentuk barang, harus terlebih dahulu dinilai dengan tunai & disepakati oleh para mitra.
- b) Para pihak ke 3 tidak boleh meminjam, meminjamkan, menyumbangkan atau menghadiahkan modal musyarakah kepada pihak lain, kecuali atas dasar kesepakatan.
- c) Pada prinsipnya dalam pembiayaan musyarakah tidak ada jaminan, namun untuk menghindari terjadinya penyimpangan bank dapat meminta jaminan.

2) Kerja

- a) Partisipasi para pihak dalam pekerjaan merupakan dasar pelaksanaan musyarakah, akan tetapi porsi kerja bukanlah merupakan syarat.
- b) Setiap mitra melaksanakan kerja dalam musyarakah atas nama pribadi dan wakil dari mitranya.

3) Keuntungan

- a) Keuntungan harus dikuantifikasi dengan jelas untuk menghindarkan perbedaan dan sengketa pada waktunya alokasi keuntungan/ penghentian musyarakah.

- b) Setiap keuntungan mitra harus dibagikan secara proporsional atas dasar seluruh keuntungan & tidak ada jumlah yang ditentukan di awal yang ditetapkan bagi seorang mitra.
- c) Seorang mitra boleh mengusulkan bahwa jika keuntungan melebihi jumlah tertentu, kelebihan/ prosentase itu di berikan kepadanya.
- d) Sistem pembagian keuntungan harus dituangkan dalam akad.

4) Kerugian

Kerugian harus dibagi antara para mitra secara proporsional menurut saham masing – masing modal.

Musyarakah terbagi menjadi dua jenis, yaitu:

1. Musyarakah kepemilikan (*amlak*)

Tercipta karena adanya warisan wasiat atau kondisi yang lainnya yang berakibat pemilikan satu asset dua orang/ lebih.

2. Musyarakah kontrak (*uqud*)

Tercipta dengan kesepakatan dimana dua orang/ lebih setuju bahwa dua orang dari mereka memberikan modal musyarakah dan berbagi keuntungan & kerugian. Musyarakah *uqud* terbagi dalam lima jenis yaitu:

- a. *Syirkah 'Inan* yaitu para pihak yang berserikat mencampurkan modalnya dalam jumlah yang tidak sama, misalnya Rp. X dicampur dengan Rp. Y.

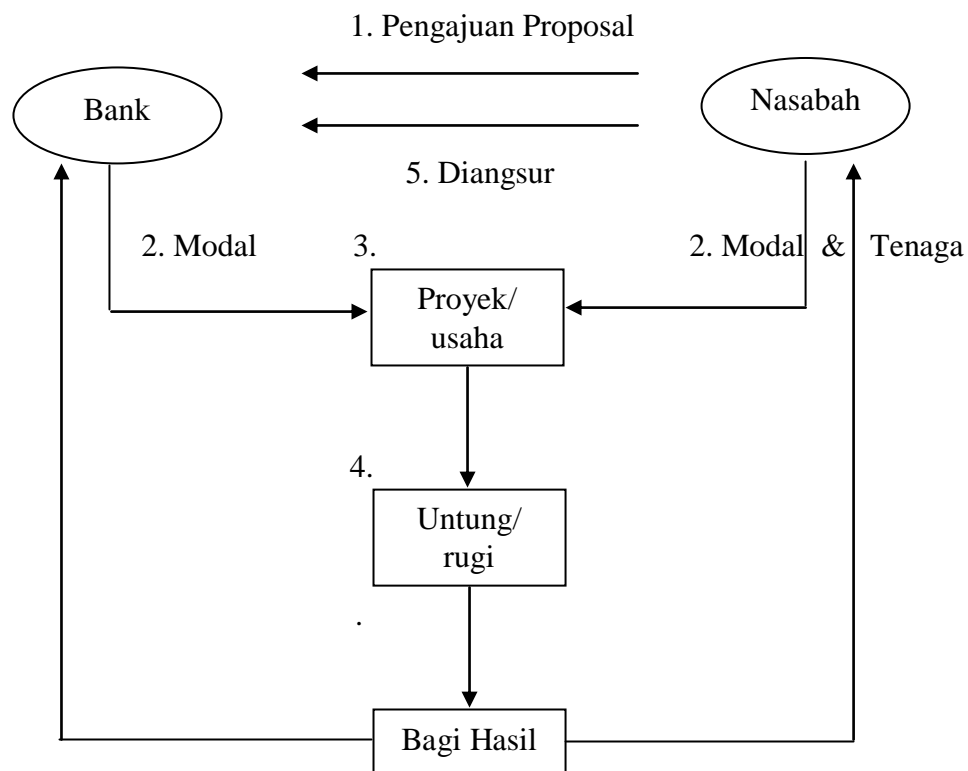
- b. *Syirkah Mufawadhah* yaitu para pihak yang berserikat mencampurkan modalnya dalam jumlah yang sama, yakni Rp. X dicampur dengan Rp. X.
- c. *Syirkah Abdan* yaitu percampuran jasa-jasa orang yang berserikat.
- d. *Syirkah Wujuh* yaitu terjadinya percampuran antara modal dan nama baik/reputasi seseorang.
- e. *Syirkah Mudharabah* yaitu percampuran antara modal dan jasa (keahlian) seseorang.⁶

Konsep *syirkah al-'Inan* adalah konsep yang sering digunakan di bank syari'ah, tak terkecuali oleh BNI Syari'ah dalam melakukan pembiayaan musyarakah, dimana pihak BNI Syari'ah hanya memberikan penambahan modal yang tidak sama jumlahnya dengan modal yang dipunyai nasabah, dan tanpa ikut campur dalam manajemen, pengelolaan, serta tenaga kerja.

Perjanjian pembiayaan musyarakah dikatakan sah jika telah memenuhi rukun dan syarat perjanjian dalam hukum Islam. Pada pembiayaan musyarakah tidak dipersyaratkan adanya agunan, namun mengingat dana yang digunakan oleh bank syari'ah berasal dari dana masyarakat yang telah dititipkan pada bank syari'ah, sebagai jaminan atas pembayaran kembali atas setiap kewajiban nasabah berdasarkan fasilitas pembiayaan, maka bank dapat meminta jaminan pada nasabah.

⁶ Adiwarman A. Karim, *Op.Cit*, hlm. 75-76.

4. Skema Musyarakah di BNI Syari'ah Cabang Semarang.⁷



Ket :

1. Nasabah mengajukan proposal proyek kepada bank. Bank mempelajari proposal tersebut dengan timbul kesepakatan bersama. kesepakatan dituangkan dalam akad pembiayaan.
2. Pelaksanaan proyek: Bank & nasabah menyerahkan share dana ke dalam proyek dengan jangka waktu, nisbah, bagi hasil & persyaratan lainnya tercantum dalam akad.

⁷ Buku Pedoman Kebijakan Dan Prosedur Pembiayaan Kecil Syariah (PT. BNI (Persero) Tbk Divisi Usaha Syariah) sub bab C, hlm. 3.

3. Apabila proyek menghasilkan keuntungan, maka dibagi sesuai dengan kesepakatan.
4. Apabila proyek mengalami kerugian, maka ditanggung oleh nasabah dan bank sesuai porsi masing – masing.
5. Dana musyarakah dikembalikan & diangsur oleh nasabah sesuai jangka waktu yang disepakati.

5. Aplikasi Musyarakah di BNI Syari'ah

Aplikasi pembiayaan musyarakah di BNI Syari'ah digunakan untuk membiayai atau memproses suatu proyek dimana hasil keuntungan dibagi sesuai kesepakatan dan bank hanya murni di modal, tanpa ikut terjun langsung dalam mengelola proyek tersebut.⁸

Ada dua jenis Musyarakah di BNI Syariah cabang semarang:

a. Musyarakah Usaha Kecil

Adalah pembiayaan syari'ah yang digunakan untuk tujuan produktif dengan minimal Rp. 150 juta – 10 Milyar pernasabah.

Latar belakang:

- 1) Mendorong peningkatan ekspor.
- 2) Menyerap banyak tenaga kerja.
- 3) Meningkatkan kegiatan koperasi dan golongan ekonomi lemah termasuk sektor informal.
- 4) Memberikan *social benefit*.

⁸ Hasil wawancara dengan Bpk. M. Elvien. Subagjo (PPM) tanggal 26 Maret 2008

Tujuan:

- 1) Mengoptimalkan profitabilitas dengan mempertahankan portepel pembiayaan yang sehat dan operasi pembiayaan yang efisien dan efektif.
- 2) Mengusahakan dan mewujudkan BNI Syariah sebagai bank terkemuka di Indonesia dan menjaga serta meningkatkan kualitas pembiayaan serta pemberian pelayanan yang baik dalam pemberian pembiayaan di segmen *ritel* market.
- 3) Mendidik masyarakat untuk menggunakan jasa perbankan syari'ah.

Sasaran:

- 1) Diprioritaskan untuk membiayai sektor usaha yang prospektif baik untuk keperluan pembelian barang yang ditujukan untuk modal kerja maupun investasi.
- 2) Musyarakah usaha kecil (MUK) diberikan hanya untuk usaha produktif.

Syarat penerima pembiayaan:

- 1) Legalitas usaha
Persyaratan legalitas usaha agar disesuaikan dengan bidang usahanya berdasarkan ketentuan perundang-undangan yang berlaku.

2) NPWP dan lapangan keuangan

Untuk pembiayaan di atas Rp. 50 juta, kewajiban penyampaian fotokopi NPWP dan laporan keuangan dalam permohonan pembiayaan ditetapkan dalam Surat Edaran BI No. 27/3/UKU dan SK Direksi Bank Indonesia No. 27/121/KEP/DIR tanggal 25 Januari 1995, yang kemudian disempurnakan dengan Surat Edaran Bank Indonesia No. 28/3/UKU dan SK Direksi Bank Indonesia No. 28/83/KEP/DIR tanggal 12 Oktober 1995.

3) Hubungan dengan bank

Untuk calon nasabah di atas Rp. 150 juta, yang bersangkutan harus menjadi nasabah bank (nasabah giro, deposito, tabungan) minimal 6 bulan, baik di BNI Syari'ah maupun di bank lainnya.

4) Pengalaman usaha

Untuk perusahaan individual, yang bersangkutan telah beroperasi secara komersial minimal 2 (dua) tahun dilihat dari aktivitas usaha secara nyata (produksi, penjualan, dll) bukan dari akte pendirian perusahaan.

5) Nisbah bagi hasil dan biaya administrasi

- a) Nisbah bagi hasil diperhitungkan berdasarkan projected cash flow usaha atau proyek dengan return yang diinginkan minimal sama dengan tarif margin murabahah.
- b) Biaya pengelolaan pembiayaan atau administrasi sebesar 1% dari maksimal pokok pembiayaan.

- c) Dalam penetapan nisbah bagi hasil tidak diperbolehkan ada 2 kondisi, misal tunai tidak sama dengan angsuran.⁹

b. Musyarakah Kelayakan Usaha

Adalah pembiayaan syari'ah dengan maksimal sampai dengan Rp. 150 juta pernasabah. Untuk tujuan produktif dengan jangka waktu 1-5 tahun.

Latar belakang :

- 1) Bank umum milik negara berkewajiban membantu dan meningkatkan kemampuan pengusaha yang berskala kecil dan produktif.
- 2) Dalam rangka memenuhi ketentuan pemerintah (BI) untuk pemberian pembiayaan usaha kecil minimal 20%.

Tujuan:

- 1) Untuk meningkatkan peranan BNI Syari'ah dalam pemberian pembiayaan di segmen *ritel* market.
- 2) Mendidik masyarakat menggunakan jasa perbankan syari'ah.

Sasaran:

- 1) Sasaran musyarakah kelayakan usaha adalah ruang lingkup pasar pembiayaan skala kecil yang masih potensial.
- 2) Diberikan untuk usaha produktif antara lain:
 - a) kios/ toko kecil
 - b) industri rumah tangga/ pengrajin

⁹ *Ibid.* sub bab C, sub-sub bab 1, hlm. 1-6.

c) usaha jasa skala kecil/ kontraktor, dll.

Penerima pembiayaan:

- 1) Perusahaan yang memiliki total asset 600 juta tidak termasuk tanah dari rumah yang ditempati berdasar Surat Edaran Bank Indonesia No. 26/1/UKK tanggal 29 mei 1998.
- 2) Usaha berjalan baik dan prospektif.
- 3) Tidak diwajibkan menjadi nasabah terlebih dahulu.
- 4) Memiliki data-data keuangan meski bentuknya sederhana.
- 5) Maksimal pembiayaan Rp. 150 juta.
- 6) Nasabah benar-benar belum mendapat fasilitas dari bank lain dan tidak termasuk nasabah pembiayaan bermasalah, untuk itu diwajibkan menyerahkan surat pernyataan.

Pembagian keuntungan dan kerugian:

- 1) Apabila proyek memberikan kontribusi keuntungan, maka hasil keuntungan dibagi sesuai kesepakatan (nisbah) yang dinyatakan dalam bentuk prosentase.
- 2) Apabila proyek mengalami kerugian, maka kerugian tersebut ditanggung oleh bank dan nasabah sesuai kontribusi modal masing-masing.¹⁰

¹⁰ *Ibid.* sub bab C, sub-sub bab 2, hlm. 1-4.

6. Proses Pembiayaan Musyarakah di BNI Syari'ah.

BNI Syari'ah dalam memberikan pembiayaan tak lepas dari ketentuan-ketentuan yang ada dalam muamalah, yang mengatur hal-hal yang berhubungan dengan tata cara hidup sesama umat manusia seperti jual beli/ perdagangan, perkongsian, sewa menyewa, pinjam meminjam dan sebagainya.

Agar sesuai dengan aturan norma Islam, ada lima prinsip yang mendasari dan harus diterapkan bank syari'ah dalam pembiayaan:

- a. Tidak ada transaksi keuangan berbasis bunga
- b. Pengenalan zakat, infaq, dan shodaqoh kepada nasabah
- c. Pelarangan produksi barang dan jasa yang bertentangan dengan hukum islam
- d. Penghindaran aktivitas ekonomi yang melibatkan *maysir* (judi) dan *gharar* (transaksi yang tidak jelas)
- e. Penyediaan *takaful* (asuransi islam).¹¹

Dalam memberikan pembiayaan, bank syari'ah juga berupaya agar investasinya aman dan menguntungkan. Untuk itu bank syari'ah menerapkan prinsip-prinsip dalam menilai calon debitornya melalui 5 C sebagai berikut:

- a. *Character* yaitu penilaian terhadap karakter calon nasabah pembiayaan terutama mengenai Itikad baik, kejujuran, sifat dan kepribadianya.

¹¹ Mervyn K. Lewis & Latifa M. Algaoud, *Perbankan Syariah Prinsip, Praktik, dan Prospek*, Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta, 2007, hlm. 44.

- b. *Capacity* yaitu penilaian tentang kemampuan peminjam untuk melakukan pengembalian baik pinjaman pokok maupun bagi hasilnya..
- c. *Capital* yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon nasabah pembiayaan
- d. *Collateral* yaitu jaminan yang dimiliki calon nasabah pembiayaan. Penilaian ini untuk lebih meyakinkan bahwa jika suatu resiko kegagalan pembayaran terjadi, maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajibannya. Nilai jaminan harus sepadan dengan jumlah pembiayaan yang diberikan bank.
- e. *Condition* yaitu pihak bank melihat kondisi ekonomi yang terjadi di masyarakat dan secara spesifik melihat adanya keterkaitan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon nasabah pembiayaan.¹²

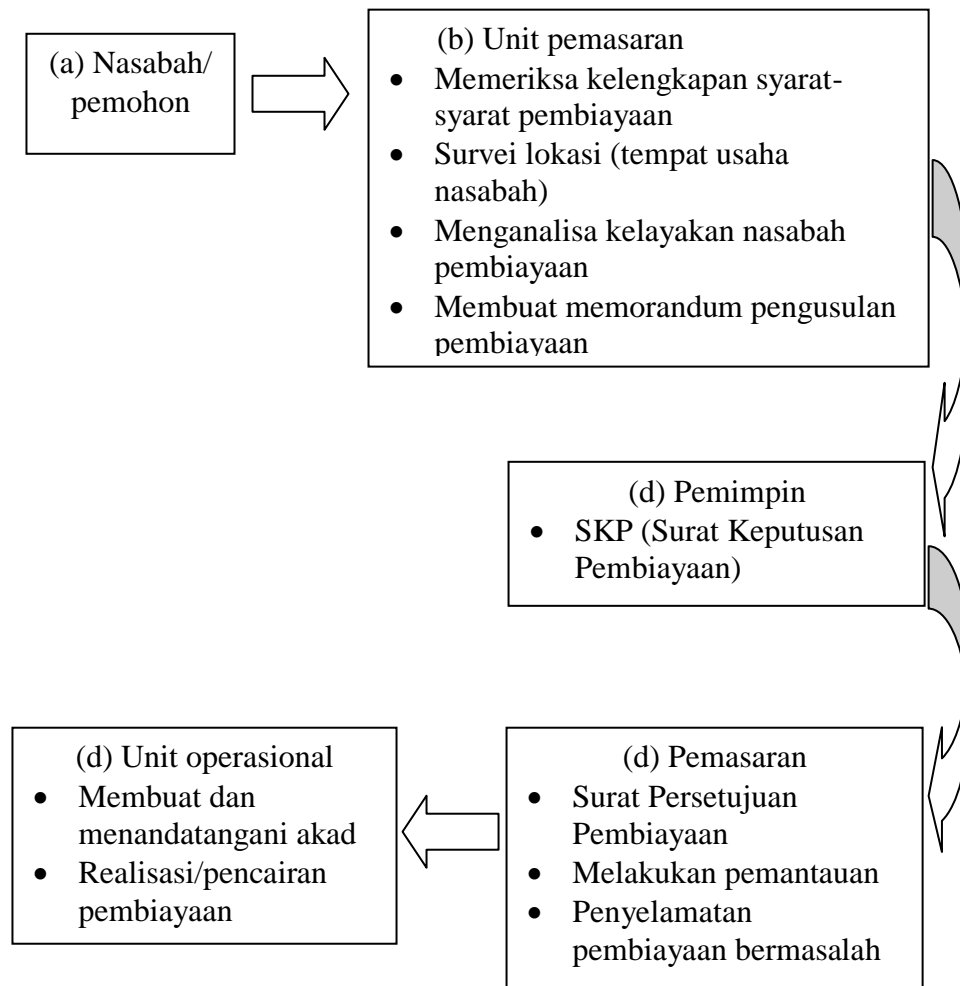
Selain menggunakan prinsip 5 C untuk menghindari/ mengurangi terjadinya resiko, ada beberapa proses yang harus dilalui oleh nasabah dalam pengajuan kredit/ pembiayaan, antara lain:

- a. Permohonan kredit
- b. Penyelidikan dan analisa
- c. Keputusan
- d. Pencairan pembiayaan
- e. Pemantauan dan pelunasan¹³

¹² Edy Wibowo dan Untung Hendy Widodo, *Mengapa Memilih Bank Syari'ah*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2005, hlm. 79.

¹³ *Ibid*, hlm. 80.

Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan bapak Doddy Aristyanto (PSS bagian analis), tahapan pengajuan pembiayaan musyarakah di BNI Syari'ah adalah sebagai berikut:¹⁴



Keterangan:

(a) Nasabah/ pemohon datang ke BNI Syari'ah dengan mengisi formulir pembiayaan dan menyertakan syarat-syarat pembiayaan, seperti: Foto kopi KTP, foto kopi KK dan lain-lain.

¹⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Doddy Aristyanto pada tanggal 28 Maret 2008

(b) Unit pemasaran:

- Memeriksa kelengkapan syarat-syarat pembiayaan dari nasabah.
- Melakukan survei di lokasi atau tempat usaha nasabah sebagai bukti bahwa nasabah tersebut memang mempunyai usaha yang prospek.
- Bagian analis melakukan analisa menggunakan PAP (Perangkat Aplikasi Pembiayaan) berupa lembar advis yang meliputi: Aspek umum, aspek manajemen, aspek legalitas, aspek jaminan, dan aspek laporan keuangan.
- Membuat memorandum pengusulan pembiayaan jika pembiayaan dinyatakan layak

(c) Pemimpin membuat SKP (Surat Keputusan Pembiayaan) merupakan surat yang menyatakan bahwa pembiayaan yang diajukan disetujui oleh bank.

(d) Unit pemasaran:

- Membuat surat persetujuan pembiayaan yang diserahkan kepada nasabah.
- Melakukan pemantauan terhadap nasabah, mengikuti sejauh mana usaha nasabah dan perkembangan pembiayaan sejak diberikan sampai lunas.
- Melakukan penyelamatan terhadap pembiayaan bermasalah. Hal ini dilakukan untuk mencegah kemungkinan timbulnya kerugian lebih

lanjut atas suatu pembiayaan yang tidak lancar melalui pengelolaan hubungan dengan nasabah pembiayaan.

(e) Unit operasional:

- Bank dan nasabah melakukan penandatanganan akad. Ini merupakan bukti pengikatan bahwa kedua belah pihak terikat dalam suatu perjanjian.
- Realisasi/ pencairan dana. Pemohon mendapatkan dana sesuai dengan akad yang telah disepakati.

Ket:

1. Jika pembiayaan dinyatakan tidak layak dibiayai, maka bagian pemasaran membuat memorandum penolakan.
2. Jika plafond pembiayaan lebih dari 1 milyar maka yang memutuskan adalah BNI Syari'ah pusat.

B. Pembiayaan Bermasalah

1. Pengertian Pembiayaan dan Pembiayaan Bermasalah

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.¹⁵ Pembiayaan dalam Perbankan Syari'ah atau istilah teknisnya aktiva produktif, menurut ketentuan Bank Indonesia

¹⁵ Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000, hlm. 73.

adalah penanaman dana bank syari'ah baik dalam rupiah maupun valuta asing dalam bentuk pembiayaan.¹⁶ Sedang pembiayaan bermasalah adalah pembiayaan yang di dalam pelaksanaannya belum mencapai atau memenuhi target yang diinginkan oleh bank, dimana nasabah mengalami kesulitan dalam penyelesaian kewajiban-kewajibannya. Pembiayaan bermasalah menggambarkan situasi dimana persetujuan pengembalian pembiayaan mengalami resiko kegagalan, dan cenderung menuju kerugian potensial.

Pembiayaan merupakan sumber pendanaan bank syari'ah. Dalam bukunya Muhammad yang berjudul *Manajemen Dana Bank Syari'ah* menyebutkan bahwa Pembiayaan memiliki tujuan yang sesuai dengan stake holder, yakni:

a. Pemilik

Para pemilik mengharapkan akan memperoleh penghasilan atas dana yang ditanamkan pada bank.

b. Pegawai

Para pegawai dapat memperoleh kesejahteraan dari bank yang dikelolanya.

c. Masyarakat

1) Pemilik dana

Mereka mengharapkan dari dana yang mereka investasikan akan mendapatkan bagi hasil.

¹⁶ Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syari'ah*, Kampus Fakultas Ekonomi UII: Cet. 1, Ekonisia, 2004, hlm. 196.

2) Debitur yang bersangkutan

Dengan penyediaan dana baginya, mereka terbantu guna menjalankan usahanya (sektor produktif) atau terbantu untuk pengadaan barang yang diinginkannya.

3) Masyarakat umumnya/ konsumen

Mereka dapat memperoleh barang-barang yang diinginkannya.

d. Pemerintah

Pemerintah terbantu dalam pembiayaan pembangunan negara, di samping itu akan diperoleh pajak (berupa pajak penghasilan atas keuntungan yang diperoleh bank dan perusahaan)

e. Bank

Bagi bank yang bersangkutan, hasil dari penyaluran pembiayaan diharapkan bank dapat meneruskan dan mengembangkan usahanya agar tetap *survival* dan meluas jaringan usahanya, sehingga banyak masyarakat yang dapat dilayaninya.¹⁷

2. Faktor-faktor Penyebab Pembiayaan Musyarakah Bermasalah

Dalam realisasi suatu pembiayaan secara *inherent* terdapat resiko yang melekat, yakni pembiayaan bermasalah hingga kondisi terburuk menjadi macet, berdasarkan hasil wawancara penulis dengan bapak Bachtiar Arifin (PSS bagian pembiayaan bermasalah), ada 6 (enam) golongan pembiayaan yang ada di BNI Syari'ah cabang Semarang adalah:

¹⁷ *Ibid.* hlm.196-197

- I. Lancar, golongan yang aktif bayar pokok dan bagi hasil tiap bulan.
- II. Dalam perhatian khusus, golongan yang terlambat bayar 1-3 bulan.
Untuk golongan ini, pihak BNI Syari'ah membuat surat tagih kepada nasabah/ debitur.
- III. Kurang lancar, golongan yang dalam perhatian khusus sudah bisa mengangsur lagi namun hanya bertahan satu bulan dan terlambat bayar lagi selama 1-3 bulan. Untuk golongan ini BNI Syari'ah membuat surat tagih untuk yang kedua kali.
- IV. Diragukan, golongan yang terlambat antar 3-6 bulan berturut-turut.
Tetap dibuatkan surat tagih.
- V. Macet, golongan yang sudah tidak sanggup membayar, pihak BNI Syari'ah akan menjual jaminan secara lelang, paling tidak hasil dari lelang tersebut harus bisa mencapai 70% dari plafond pembiayaan
- VI. Hapus buku, tindakan administrasi menghapus pembukuan piutang dari catatan *intracomtable* menjadi *ekstracomtable* yang dilakukan bank atas piutang-piutang macet yang tidak dapat ditagih.¹⁸

Untuk golongan I dan II yang menangani adalah PPM (pengelola pembiayaan), dan untuk golongan III sampai VI yang menangani adalah PPK (Pengelola pembiayaan khusus)

Adanya permasalahan, pasti ada faktor-faktor yang mendukung permasalahan itu terjadi, begitu pula dengan faktor-faktor yang menyebabkan pembiayaan bermasalah, yaitu:

¹⁸ Hasil wawancara dengan Bapak. Bachtiar Arifin pada tanggal 24 Maret 2008.

a. Kesalahan Bank

- 1) Kurang pengecekan di awal proses.
- 2) Kurang tajam analisa.
- 3) Kurang paham terhadap kebutuhan keuangan nasabah yang sebenarnya.
- 4) Kurang lengkap pencantuman persyaratan.
- 5) Terlalu agresif.
- 6) Petugas yang kurang pengalaman.
- 7) Kurang mengadakan review.
- 8) Adanya kepentingan pribadi pejabat bank.
- 9) Tidak punya kebijakan pembiayaan yang sehat.
- 10) Pengikatan jaminan kurang sempurna, dll.

b. Kesalahan Nasabah

- 1) Tidak kompeten
- 2) Kurang pengalaman
- 3) Tidak jujur
- 4) Serakah

c. Faktor Eksternal

- 1) *Political*
- 2) *Legal*
- 3) Bencana alam
- 4) *Financial*
- 5) Ekonomi

Selain adanya faktor-faktor diatas, pembiayaan bermasalah juga bisa terjadi karena adanya aspek internal dan aspek eksternal dalam pembiayaan, yaitu:¹⁹

a. Aspek Internal

- 1) Peminjam kurang cakap dalam usaha tersebut
- 2) Manajemen tidak baik atau kurang rapi
- 3) Laporan keuangan tidak lengkap
- 4) Penggunaan dana yang tidak sesuai dengan perencanaan
- 5) Dana yang diberikan tidak cukup untuk menjalankan usaha tersebut.
- 6) Realisasi pembiayaan dilakukan sebelum syarat-syarat pembiayaan sebelum dipenuhi
- 7) Proses pembiayaan tidak sesuai prosedur
- 8) Monitoring/supervisi pembiayaan lemah

b. Aspek Eksternal

- 1) Aspek pasar kurang mendukung
- 2) Kemampuan daya beli masyarakat kurang
- 3) Kebijakan pemerintah
- 4) Pengaruh lain luar usaha
- 5) Kenakalan peminjam
- 6) Kalah dalam persaingan usaha
- 7) Usaha yang dijalankan baru (*start up company*)

¹⁹ Muhammad, *Manajemen Bank Syari'ah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002, hlm. 267.

- 8) Kegagalan dalam *collection* piutang
- 9) *Side streaming* (penyalahgunaan pembiayaan)
- 10) Meninggalnya key person
- 11) Perselisihan pengurus usaha (direksi/ komisaris)
- 12) Anggota keluarga sakit
- 13) Terdapat permasalahan keluarga yang cukup berat pada nasabah.

3. Penyelamatan dan Penyelesaian Pembiayaan Musyarakah Bermasalah

Penyelamatan adalah usaha bank untuk mencegah kemungkinan timbulnya kerugian lebih lanjut atas suatu pembiayaan yang tidak lancar melalui pengelolaan hubungan dengan nasabah pembiayaan.

Dalam pemberian pembiayaan, bank akan menghadapi resiko yang salah satunya adalah kemacetan pembiayaan. Oleh karena itu diperlukan adanya kebijakan dan prosedur penyelamatan yang mendasar, tepat dan efektif.

Menurut kasmir, SE., MM, dalam bukunya Manajemen Perbankan, Penyelamatan terhadap pembiayaan bermasalah dapat dilakukan dengan beberapa metode, yaitu:

1. *Rescheduling*, yaitu:
 - a. Memperpanjang jangka waktu kredit
 - b. Memperpanjang jangka waktu angsuran.
2. *Reconditioning*, meliputi:

- a. Penundaan pembayaran bagi hasil sampai waktu tertentu, maksudnya hanya bagi hasil yang ditunda sedangkan nasabah hanya mengangsur pokok terlebih dahulu.
 - b. Penghapusan bagi hasil, diberikan kepada nasabah dengan pertimbangan nasabah sudah tidak mampu untuk membayar, akan tetapi nasabah tetap mempunyai kewajiban untuk membayar pokok sampai dengan lunas.
3. *Restructuring*, dengan cara:
- a. Menambah jumlah kredit/ pembiayaan
 - b. Menambah *equity* yaitu:
 - Dengan menyeter uang tunai
 - Tambahan dari pemilik.
4. Kombinasi
- Merupakan kombinasi dari ketiga jenis metode yang diatas. Misalnya kombinasi antara *Restructuring* dengan *Reconditioning* atau *Rescheduling* dengan *Restructuring*.
5. Penyitaan jaminan
- Penyitaan jaminan merupakan cara terakhir apabila nasabah sudah benar-benar tidak mempunyai Itikad baik untuk melunasi semua hutang-hutangnya.²⁰ Meskipun dengan terpaksa harus melakukan penyitaan, maka penyitaan dilakukan kepada nasabah memang nakal

²⁰ Kasmir, *Op. Cit.* hlm.103-104.

dan tidak mengembalikan pembiayaan. Namun tetap dilakukan dengan cara-cara sebagaimana yang diajarkan menurut Islam, seperti:

- a. Simpati: sopan, menghargai, dan fokus ke tujuan penyitaan
- b. Empati: menyelami keadaan nasabah, bicara seakan kepentingan nasabah, membangkitkan kesadaran nasabah untuk mengembalikan hutangnya
- c. Menekan: tindakan ini dilakukan jika kedua tindakan di atas tidak diperhatikan.²¹

4. Penanganan Terhadap Pembiayaan Musyarakah Bermasalah di BNI

Syari'ah Cabang Semarang dengan Kebijakan R3

R3 (*Rescheduling, Reconditioning, Restructuring*) adalah salah satu upaya BNI Syari'ah untuk menyehatkan usaha nasabah pembiayaan musyarakah agar dapat memenuhi kewajibannya, berdasarkan SK DIR BI No. 31/ 150/ KEP/ DIR tanggal 12 November 1998 ditetapkan bahwa bank wajib mempunyai kebijakan atau ketentuan secara tertulis sebagai pedoman dalam melakukan *Restrukturisasi* pembiayaan, dalam hal ini BNI Syari'ah mempunyai kebijakan dalam bentuk:

- a. Perubahan jadwal angsuran
 - 1) Tidak menambah margin/ jumlah tagihan yang tersisa jangka waktu
 - 2) Tunggakan nisbah bagi hasil harus dilunasi
- b. Perpanjangan jangka waktu pembiayaan

²¹ Muhammad, *Op. Cit.* hlm. 269.

- 1) Tidak menambah margin/ jumlah tagihan yang tersisa jangka waktu
 - 2) Tunggakan nisbah bagi hasil harus dilunasi
 - 3) Dapat dikenakan biaya ganti rugi akibat diperpanjangnya jangka waktu namun biaya yang dikeluarkan harus berupa biaya riil kerugian bank
 - 4) Perubahan jangka waktu pembiayaan untuk pembiayaan produktif adalah:
 - a) Memperpanjang jangka waktu pembiayaan maksimal sampai 5 tahun sejak jatuh tempo
 - b) Merubah jangka waktu dan jumlah angsuran sesuai kemampuan/ cash flow nasabah pembiayaan
 - c) Merubah nisbah bagi hasil sesuai kemampuan/ cash flow nasabah pembiayaan
- c. Tambahan Pembiayaan
- 1) Kemampuan usaha nasabah pembiayaan mencukupi
 - 2) Diberikan untuk usaha nasabah produktif
 - 3) Kewenangan untuk memutuskan penambahan jumlah pembiayaan nasabah dalam rangka *Restructurisasi* berada pada DPBS (Dir Sektor dan Dir membidangi manajemen resiko)
 - 4) Tujuan dan penggunaan tambahan pembiayaan tidak diperkenankan untuk melunasi tunggakan pokok dan bagi hasil pembiayaan.
- d. Penurunan nisbah bagi hasil khusus nasabah pasca bencana atau krisis nasional yang diumumkan pemerintahan.

- 1) Penurunan nisbah bagi hasil khusus untuk nasabah pembiayaan musyarakah yang mengalami kesulitan membayar berada pada golongan II, III, IV, dan V
 - 2) Penurunan nisbah bagi hasil dapat dilakukan bersama dengan dilakukannya penjadwalan kembali atau perpanjangan jangka waktu pembayaran dalam rangka penyelamatan
 - 3) Penurunan nisbah bagi hasil disesuaikan dengan kemampuan membayar nasabah pembiayaan dalam rangka penyelamatan pembiayaan, besarnya keringanan yang dapat diberikan setinggi-tingginya hanya 1,5% dari tingkat flat yang ditetapkan divisi USY.
- e. Jika semua cara diatas telah dilakukan tetapi nasabah tetap tidak mampu untuk melunasi hutangnya maka penyelesaian melalui Basyarnas (Badan Arbitrase Syariah Nasional), yaitu dengan:²²
- 1) Penjualan barang jaminan

Adalah penjualan asset nasabah pembiayaan atau jaminan yang dilakukan secara sukarela (*Private selling*) dalam rangka penyelamatan atau penyelesaian pembiayaan bermasalah.

Berdasarkan wawancara dengan Bapak M. Elvien. S, bahwa saat penjualan barang jaminan dilakukan, pihak bank menawarkan dahulu kepada nasabah apakah dia akan menjual sendiri ataukah ingin dijual lewat lelang.
 - 2) Landasan hukum

²² Buku *Pedoman Kebijakan Dan Prosedur Pembiayaan Kecil Syariah* (PT. BNI (Persero) Tbk Divisi Usaha Syariah) sub bab D, sub-sub bab 07, hlm. 1.

Fatwa DSN No. 47/ DSN-MUI/ II/ 2005 tanggal 22 Februari 2005 yang berisi tentang penyelesaian piutang pembiayaan bagi nasabah tidak mampu membayar.

- 3) Hasil penjualan harus digunakan untuk melunaskan *outstanding* pembiayaan, dan apabila ada kelebihan maka dikembalikan kepada nasabah sedang apabila ada kekurangan maka tetap menjadi hutang nasabah dan tetap ditagih oleh bank.

5. Studi Kasus Pembiayaan Musyarakah Bermasalah di BNI Syari'ah Cabang Semarang

1. Landasan Pembiayaan

Surat Al-maidah: 1

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ...

“ Hai Orang-Orang yang beriman penuhilah akad-akad itu ... ”

2. Studi Kasus

Berdasarkan penelitian yang dilakukan penulis, salah satu contoh kasus pembiayaan musyarakah bermasalah yang ada di BNI Syari'ah adalah:

Sebuah toko sebut saja namanya Mekarsari adalah toko yang bergerak dibidang bahan baku pembuat roti, mengajukan pembiayaan musyarakah kepada BNI Syari'ah untuk penambahan modal kerja. Toko ini selalu lancar dalam mengangsur pokok dan bagi hasil setiap bulanya. Namun dalam bulan berikutnya Mekarsari terlambat

mengangsur sampai 3 bulan. Faktor-faktornya adalah karena ekonomi makro yaitu:

- a. Belakangan ini harga minyak mulai melambung tinggi, hal ini menyebabkan harga sembako menjadi ikut naik, begitu pula dengan tepung terigu yang menjadi bahan utama di toko Mekarsari. Toko ini tidak bisa menjual tepung terigu seperti hari-hari sebelumnya karena banyak konsumen yang tidak mampu membeli tepung terigu, sehingga keuntunganpun menurun.
- b. Toko Mekarsari membeli bahan baku dari luar negri, sedangkan *supplier* dari luar negri membatasi pembelian, sehingga stok bahan yang ada menjadi berkurang.
- c. Modal dan keuntungan yang diterima toko Mekarsari banyak terserap untuk membeli bahan baku.

Karena faktor-faktor diatas, toko Mekarsari menjadi tidak bisa mengangsur pokok dan bagi hasil kepada BNI Syari'ah selama 3 bulan. Dengan kebijakan yang ada di BNI Syari'ah maka kasus Mekarsari ini dilakukan *Rescheduling* (perubahan jadwal dan pengurangan jumlah angsuran) terlebih dahulu, jika itu belum bisa untuk mengatasinya baru dilakukan *Restrukturisasi* (penambahan jumlah pembiayaan) mempertimbangkan toko tersebut masih prospek untuk dibiayai.²³

²³ Hasil wawancara dengan Bapak M. Elvien. S (PPM) pada tanggal 26 Maret 2088

C. Analisis Penanganan BNI Syari'ah Terhadap Pembiayaan Musyarakah

Bermasalah

Kegiatan BNI Syari'ah dalam memberikan pelayanan kepada masyarakat akan memperoleh imbalan berupa pendapatan. Bentuk pendapatan itu sesuai dengan jenis pelayanannya yaitu bagi hasil, margin/mark up, fee dan sewa.

Dalam BNI Syari'ah, penyaluran dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan seperti musyarakah tentunya tidak akan terlepas dari resiko-resiko yang mungkin timbul. Apabila angsuran pembiayaan mulai bermasalah, maka perlu ditempuh langkah penyelamatan melalui R3 (*Rescheduling, Reconditioning, Restructuring*). Mengingat perjanjian pembiayaan musyarakah, format/bentuknya sudah ditentukan secara sepihak oleh bank syari'ah maka diperlukan pengaturan khusus mengenai kontrak baku bagi perbankan syari'ah, agar nasabah tidak dalam posisi yang lemah dan tertekan, hingga tujuan syari'ah yang ingin dicapai baik oleh nasabah maupun bank syari'ah dapat terpenuhi. Ketika pembiayaan musyarakah itu menjadi bermasalah dan usaha nasabah sudah tidak lagi memiliki prospek, maka bank syari'ah. dalam upaya penyelesaiannya mengedepankan cara-cara damai dan musyawarah serta tidak bertentangan dengan syari'ah, terutama lewat Basyarnas (Badan Arbitrase Syari'ah Nasional) atau pengadilan negeri.

Bagaimanapun baiknya suatu manajemen yang diterapkan oleh BNI Syari'ah, tidak akan terlepas dari pembiayaan bermasalah khususnya

musyarakah. Meskipun kebijakan R3 sudah baik diterapkan, Namun untuk meminimalkan terjadinya pembiayaan musyarakah bermasalah di BNI Syari'ah, ada beberapa usulan penulis sebagai upaya pencegahannya, adalah:

1. Kebijaksanaan pokok penyaluran kredit/ pembiayaan yang sehat

Setiap bank mempunyai pedoman yang digunakan sebagai pegangan dalam melaksanakan tugasnya. Walaupun kebijaksanaan setiap bank berbeda-beda, namun ketentuan yang harus ada kurang lebihnya adalah sebagai berikut:

- a. Struktur organisasi bidang pembiayaan dan *job discription* masing-masing.
- b. Kewenangan dari masing-masing pejabat
- c. Batas pembiayaan yang diberikan kepada debitur

2. SDM yang berkualitas di bidangnya

Dalam penyaluran pembiayaan, profesionalitas karyawan sangat dibutuhkan, untuk itu diperlukan karyawan bagian pembiayaan dengan syarat:

- a. Jujur dan bermoral baik
- b. Adil dalam memberikan pelayanan kepada setiap nasabah
- c. Tahu hukum-hukum dan perikatan jaminan
- d. Tahu syarat-syarat jaminan yang boleh diterima
- e. Obyektif dalam penilaian jaminan yang diberikan nasabah
- f. Menaati peraturan dan prosedur penyaluran pembiayaan.

Upaya mencegah pembiayaan bermasalah juga bisa dilakukan dengan langkah pengamanan pembiayaan:

1. Sebelum realisasi pembiayaan

Dalam tahapan ini berdasarkan persetujuan dari nasabah, BNI Syari'ah melakukan analisa yang sehat terlebih dahulu, karena tanpa dilakukan analisa akan membahayakan bagi BNI Syari'ah. Nasabah dalam hal ini dapat memberikan data-data fiktif sehingga pembiayaan tersebut sebenarnya tidak layak untuk diberikan. Selanjutnya BNI Syari'ah melakukan penutupan asuransi dan pengikatan jaminan (jika diperlukan), setelah itu baru dilakukan pencairan pembiayaan

2. Setelah realisasi pembiayaan

Bagi BNI Syari'ah, pencairan pembiayaan barulah akhir periode permohonan, yang selanjutnya merupakan awal pemeliharaan dan pemantauan pembiayaan. Dalam tahap pencairan, dana yang diarahkan pada pembiayaan sebagaimana diajukan dalam permohonan atau persetujuan BNI Syari'ah. Dan jangan sampai “bocor” dalam arti lari ke hal-hal diluar kesepakatan, selanjutnya BNI Syari'ah melakukan pembinaan dan kontrol aktivitas bisnis nasabah.

Dari berbagai usulan usaha yang ditujukan untuk menyukseskan proses pemantauan diharapkan dapat mengurangi dan tidak ada nasabah yang mengalami pembiayaan musyarakah bermasalah lagi, sehingga tujuan dari pemberian pembiayaan bisa tercapai secara optimal dan kepercayaan antara bank dan nasabah bisa terbangun dan terjalin dengan baik. Selain itu,

dengan adanya usaha tersebut diharapkan tujuan awal dari BNI Syari'ah (sesuai dengan visi dan misi) yaitu menjadi bank syari'ah yang unggul dalam layanan dan kinerja sesuai dengan kaidah sehingga insya Allah membawa berkah dan dapat menjadikan bank syari'ah sebagai kebanggaan anak negeri.

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang telah penulis lakukan mengenai “Penanganan Bank Terhadap Pembiayaan Musyarakah Bermasalah: Studi Kasus BNI Syari’ah Cabang Semarang”, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pembiayaan musyarakah di BNI Syari’ah digunakan untuk membiayai atau memproses suatu proyek dimana hasil keuntungan dibagi sesuai kesepakatan dan bank hanya murni di modal, tanpa ikut terjun langsung dalam mengelola proyek tersebut. Pembiayaan musyarakah di BNI Syariah ada dua jenis yaitu: musyarakah usaha kecil dan musyarakah kelayakan usaha
2. Pelaksanaan pembiayaan musyarakah di BNI Syariah sudah sesuai dengan ketentuan-ketentuan dalam syariat Islam yaitu telah memenuhi rukun dan syarat pelaksanaan musyarakah. Namun sering terjadi pembiayaan musyarakah bermasalah yang akan merugikan bank jika tidak segera di selamatkan.
3. Faktor-faktor penyebab pembiayaan musyarakah bermasalah mungkin karena diantaranya: kesalahan bank, kesalahan nasabah, dan faktor eksternal.
4. Penanganan BNI Syari’ah terhadap pembiayaan musyarakah bermasalah yaitu dengan kebijakan R3 (*Rescheduling, Reconditioning, Restructuring*).

B. Saran

1. BNI Syari'ah harus terus mengembangkan produk-produknya sehingga tujuan yang ingin dicapai (sesuai visi dan misi) dapat terwujud.
2. BNI Syari'ah harus terus meningkatkan pembiayaannya sehingga dapat membantu perkembangan ekonomi masyarakat pada umumnya dan umat muslim pada khususnya.
3. Untuk mengikuti perkembangan era globalisasi, diharapkan agar kualitas dan kuantitas pengetahuan SDM terus ditingkatkan sehingga masyarakat akan lebih mempercayakan keuangannya pada bank syari'ah.
4. BNI Syari'ah agar dapat mewujudkan fungsi perbankan syari'ah yang *kaaffah* dan dapat melayani seluruh segmen masyarakat termasuk usaha kecil menengah (UKM)
5. Pembiayaan musyarakah bermasalah dapat dicegah dengan cara: a) Mengirim karyawan-karyawan BNI Syari'ah untuk mengikuti pelatihan yang lebih mendalam tentang perbankan syari'ah, b) Sosialisasi produk pembiayaan kepada masyarakat, c) Melakukan analisa sebelum realisasi pembiayaan, dan pemantauan setelah realisasi pembiayaan, d) melakukan pendekatan terhadap nasabah dan penataan kembali pembiayaan dalam menghadapi pembiayaan bermasalah.

C. Penutup

Demikian Tugas Akhir ini yang dapat penulis sampaikan semoga bermanfaat bagi pembaca pada umumnya dan penulis pada khususnya. Kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan penulisan yang selanjutnya. *Alhamdulillahirobbil'alamin...*

DAFTAR PUSTAKA

- Antonio, Muhammad Syafi'I, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani, 2001.
- Azwar, Saifudin, *Metode Penelitian*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2001.
- Buku Pedoman Kebijakan Dan Prosedur Pembiayaan Kecil Syariah (PT. BNI (Persero) Tbk Divisi Usaha Syariah).
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, Yogyakarta: PT. Dana Bhakti Wakaf, 1995.
- Karim, Adiwarman A, *Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers, Cet ke-3, 2007.
- Kasmir, *Manajemen Perbankan*, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2000.
- Lewis, Mervyn K. & Latifa M. Algaoud, *Perbankan Syariah Prinsip, Praktik, dan Prospek*. Jakarta: PT. Serambi Ilmu Semesta, 2007.
- Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syari'ah*, Kampus Fakultas Ekonomi UII: Ekonisia, Cet. Ke-1, 2004.
- , *Manajemen Bank Syariah*, Yogyakarta: UPP AMP YKPN, 2002
- Moleong, Lexy. J, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosda Karya, 2005.
- Saeed, Abdullah phd, *Menyoal Bank Syari'ah (Kritik & Interpretasi Bunga Bank Kaum Neo Revivalis)*, Jakarta: Paramadina, 2004.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2006.
- Wibowo, Edy dan Untung Hendy Widodo, *Mengapa Memilih Bank Syari'ah*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2005.
- Brosur & Profil BNI Syari'ah
- [Http: //Alihozi77. blogspot. Com](http://Alihozi77.blogspot.Com) diakses tanggal 30 Mei 2008 jam 11.00 WIB.
- Wawancara dengan Bapak. M. Elvien. Subagjo (Pengelola Pemasaran BNI Syari'ah) pada tanggal 26 Maret 2008

Wawancara dengan Bapak. Bachtiar Arifin (Pemasaran bagian Pembiayaan Bermasalah) pada tanggal 24 Maret 2008.

Wawancara dengan Bapak. Doddy Aristyanto (Analisis Pembiayaan BNI Syariah) pada tanggal 28 Maret 2008

Www. BNI. Co. Id diakses tanggal 19 Mei 2008 jam 13.00 WIB.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Izza Pratiwi

Tempat/ tanggal lahir : Pekalongan, 03 Oktober 1988

Alamat : Karanganyar 03/04 Kec. Tirto Kab. Pekalongan 51151

Jenjang Pendidikan :

- MI Salafiyah 02 Karanganyar Tirto
- SLTP Ponpes Modern Selamat Kendal
- MAN 01 Pekalongan
- D3 Perbankan Syari'ah IAIN Walisongo Semarang

Demikian daftar riwayat hidup ini yang saya tulis dengan sebenar-benarnya.

Semarang, 02 Juni 2008

Izza Pratiwi
NIM 052503003